De los mismos autores del Best-Seller
"Por qué los Hombres no Escuchan y las Mujeres no Entienden los Mapas"

Más de 20 Millones de Libros Vendidos

El Lenguaje del Cuerpo

Cómo **interpretar** a los demás a través de sus **gestos**

Allan y Barbara PEASE

Amat editorial

Material protegido por derechos de autor

ALLAN Y BARBARA PEASE

El lenguaje del cuerpo

Amat Editorial

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del *Copyright*, bajo **las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o prestamos públicos.**

La edición original de esta obra ha sido publicada en lengua inglesa por Orion Publishing Group, Londres, con el título *The Definitive Book of Body Language.*

Autores: *Allan* y *Barbara Pease*

Traducción: *Isabel Murillo*

Diseño de cubierta: *Jordi Xicart*

© 2006 Alian Pease y para la edición en lengua española © Editorial Amat, S.L., Barcelona, 2006

ISBN: 84-9735-254-8 Depósito legal: B-7.802-2006
Fotocomposición: Text Grafic
Impreso por Talleres Gráficos Vigor, SA - Sant Feliu de Llobregat (Barcelona)
Impreso en España — *Printed in Spain*

Este libro está dedicado a todos aquellos
que tienen buena vista pero son incapaces de ver.

Índice

Agradecimientos 13

Introducción 14

No todo es lo que parece 15
¿Conoce bien la palma de su mano? 15
¿Sabe detectar las contradicciones del lenguaje del cuerpo? 16
¿Cómo hemos escrito este libro? 17
Su diccionario del lenguaje del cuerpo 17

1. Comprenda lo básico 18

Al principio... 19
¿Por qué no es lo que decimos? 20
¿De qué manera revela el cuerpo las emociones y los pensamientos? 20
¿Por qué las mujeres son más perceptivas? 22
¿Qué muestran los escáneres cerebrales? 22
¿Por qué saben tanto las pitonisas? 23
¿Congénito, genético o culturalmente aprendido? 24
Algunos orígenes básicos 25
Gestos universales 26
Tres reglas para interpretar correctamente 27
Regla 1. Lea los gestos de forma agrupada 27
Regla 2. Busque la congruencia 28
Regla 3. Interprete los gestos en contexto 29
¿Por qué es tan fácil malinterpretar? 29
¿Por qué es más fácil interpretar a los niños? 30
¿Podemos fingir? 31
Una historia real: el candidato mentiroso 31
Cómo convertirse en un gran intérprete 32

2. El poder está en sus manos 33

Cómo detectar la apertura 34
Utilización intencionada de las palmas de las manos para engañar 35
La ley de la causa y el efecto 36
E1 poder de la mano 36
Nuestro experimento con el público 37
Un análisis de estilos de apretón de manos 39
¿Quién debería extender la mano primero? 39
Cómo se comunican el dominio y el control 40
El apretón de manos sumiso 41
Cómo crear igualdad 42
Cómo generar confianza 42
Cómo desarmar a un jugador de poder 42
1. La técnica del paso a la derecha 43
2. La técnica de la mano encima 44
E1 apretón de manos frío y pegajoso 44
La ventaja de la izquierda 44
Cuando hombres y mujeres se estrechan la mano 45

El apretón doble ... 46
Apretones de control ... 47
El juego de poder entre Blair y Bush ... 48
La solución ... 48
Los ocho peores apretones de manos del mundo ... 49
1. El pescado húmedo ... 49
2. El torno ... 49
3. El quebrantahuesos ... 50
4. La sujeción por la punta de los dedos ... 50
5. La arremetida con el brazo rígido ... 51
6. El dislocador ... 51
7. El mango de la bomba ... 52
8. El regalo holandés ... 52
El apretón de manos entre Arafat y Rabin ... 52
Resumen ... 53

3. La magia de las sonrisas y la risa ... 54

La sonrisa es una señal de sumisión ... 56
¿Por qué la sonrisa es contagiosa? ... 57
De qué modo la sonrisa engaña al cerebro ... 57
La práctica de la falsa sonrisa ... 58
Los contrabandistas sonríen menos ... 59
Cinco tipos comunes de sonrisa ... 59
1. La sonrisa con labios tensos ... 59
2. La sonrisa torcida ... 60
3. La sonrisa con la mandíbula hacia abajo ... 60
4. La sonrisa torcida con mirada hacia arriba ... 61
5. La sonrisa de George Bush ... 62
¿Por qué la risa es la mejor medicina? ... 62
¿Por qué deberíamos tomarnos en serio la risa? ... 62
¿Por qué nosotros reímos y hablamos y los chimpancés no? ... 63
¿De qué modo sana el humor? ... 63
Reír hasta llorar ... 63
¿Cómo funcionan los chistes? ... 64
La habitación de la risa ... 64
Las sonrisas y la risa son una manera de estrechar vínculos ... 65
El humor vende ... 65
La boca hacia abajo permanente ... 65
Consejos de sonrisa para mujeres ... 66
La risa y el amor ... 67
Resumen ... 68

4. Señales de los brazos ... 69

Las señales de barrera de los brazos ... 69
¿Por qué cruzarse de brazos puede ser una señal negativa? ... 70
Sí... pero me siento «cómodo» ... 70
Diferencias de género ... 71
Brazos cruzados sobre el pecho ... 71
Solución ... 72
El cruce de brazos reforzado ... 73
El abrazo ... 73
El jefe y los empleados ... 74
Recibir un gesto de pulgares hacia arriba ... 75
Abrazarse a uno mismo ... 75
¿De qué manera los ricos y famosos revelan su inseguridad? ... 76
La barrera de la taza de café ... 77
El poder del tacto ... 78
Toque también su mano ... 79

Resumen 80

5. Diferencias culturales 81

Estábamos comiendo una pizza 81
Sométase al test cultural 82
¿Por qué todos estamos convirtiéndonos en norteamericanos? 84
Los básicos culturales son iguales prácticamente en todos lados 85
Diferencias en el saludo 85
Cuando una cultura se encuentra con otra 86
El labio superior rígido del inglés 87
Los japoneses 87
«Sucio cerdo y asqueroso»: sonarse la nariz 88
Los tres gestos interculturales más comunes 88
1. El anillo 89
2. El pulgar hacia arriba 90
3. El signo de la V 90
¿Tocar o no tocar? 91
Cómo ofender a otras culturas 92
Resumen 93

6. Gestos con la mano y el pulgar 94

¿De qué modo hablan las manos? 95
En una mano... 96
En la otra mano, los gestos mejoran el recuerdo 96
Frotarse las manos 96
Frotar el pulgar con el índice 97
Manos unidas 98
E1 campanario 99
El campanario para ganar al ajedrez 100
Resumen 100
La bandeja de la cara 100
Manos unidas a la espalda 101
Enseñar el pulgar 102
Los pulgares que asoman por el bolsillo de la chaqueta 103
Resumen 104

7. Señales de evaluación y engaño 105

La investigación de la mentira 106
Los tres monos sabios 107
¿De qué modo la cara revela la verdad? 108
Las mujeres mienten mejor, es cierto 108
¿Por qué es difícil mentir? 109
Los ocho gestos más comunes de la mentira 109
1. Taparse la boca 109
2. Tocarse la nariz 110
3. ¿Y qué hay de los picores en la nariz? 111
4. Frotarse el ojo 111
5. Tocarse la oreja 112
6. Rascarse e1 cuello 112
7. Tirar del cuello de la camisa 112
8. Los dedos en la boca 113
Gestos de evaluación y procrastinación 113
Aburrimiento 114
Gestos de evaluación 114
El entrevistador mentiroso 116
Acariciarse la barbilla 116
Conjuntos de gestos para andarse con rodeos 117
Rascarse la cabeza y gestos con palmadas 118
¿Por qué Bob siempre perdía al ajedrez? 119

El doble significado 119

8. Señales oculares 121

Las pupilas dilatadas 122
Sométase al test de la pupila 123
Las mujeres son mejores, como es habitual 124
El blanco del ojo 125
Levantar las cejas 125
Ojos mas grandes 125
E1 conjunto de gestos de «levantar la vista» 126
Cómo encender el «fuego» de los hombres 127
Comportamiento y mirada: ¿hacia dónde mira usted? 127
Cómo mantener el contacto visual en una colonia nudista 129
Cómo captar la atención del hombre 129
Los mentirosos suelen mirar a los ojos 130
Cómo evitar sufrir ataques o abusos 130
La mirada de reojo 131
Pestañeo continuado 131
Mirada disparada 132
La geografía de la cara 132
1. La mirada social 132
2. La mirada íntima 132
3. La mirada de poder 133
Los ojos de poder 134
La historia del político 134
Mírame bien a los ojos, pequeña 134
Los primeros veinte segundos de una entrevista 135
Solución 135
¿Qué canal tiene usted sintonizado? 135
Cómo mantener el contacto visual con el público 137
Cómo presentar información visual 137
La fuerza del bolígrafo 138
Resumen 138

9. Invasores del espacio: territorios y espacio personal 140

Espacio personal 141
Distancias zonales 141
Aplicaciones prácticas de las distancias zonales 142
¿Quién avanza sobre quién? 143
¿Por qué odiamos subir en ascensores? 143
¿Por qué las multitudes se vuelven coléricas? 144
Rituales espaciales 145
Sométase al test de la comida 145
Factores culturales que afectan a las distancias zonales 146
¿Por qué los japoneses siempre son los que guían cuando bailan el vals? 147
Zonas espaciales de país con respecto a las de la ciudad 147
Territorio y propiedad 148
Territorio del coche 149
Sométase al test 149
Resumen 150

10. ¿Cómo nos dicen las piernas lo que quiere hacer la cabeza? 151

Todo el mundo habla sobre una nueva forma de caminar 152
Los pies cuentan la verdad 152
El objetivo de las piernas 152
Las cuatro principales posiciones de pie 153
1. Con respeto 153
2. Piernas separadas 153
3. El pie adelantado 154

4. Cruce de piernas 154
A la defensiva, frío o «simplemente cómodo»? 155
Cómo pasamos de cerrados a abiertos 155
El cruce de piernas europeo 156
La figura del cuatro de los norteamericanos 157
Cuando el cuerpo se cierra, también se cierra la mente 158
La figura del cuatro con gancho 159
El cierre de tobillos 159
El síndrome de la falda corta 161
Piernas enroscadas 161
Piernas en paralelo 161
Pie derecho hacia dentro, pie derecho hacia fuera 162
Resumen 163

11. Los trece gestos más comunes que se ven a diario 164

Asentir con la cabeza 165
¿Por qué debería aprender a asentir? 165
Cómo fomentar el acuerdo 166
Negar con la cabeza 166
Las posiciones básicas de la cabeza 167
1. Cabeza levantada 167
2. Cabeza ladeada 167
3. Cabeza hacia abajo 168
Encogerse de hombros con la cabeza 169
Sacudirse de encima pelusa imaginaria 169
¿De qué modo mostramos que estamos listos para entrar en acción? 169
La postura del vaquero 171
Tomar medidas a la competencia 172
Piernas abiertas 173
La pierna sobre el brazo del sofá 173
Sentarse a horcajadas 174
La catapulta 175
Gestos que muestran cuándo una persona está preparada 176
La posición de salida 177
Resumen 177

12. El espejo: cómo generamos confianza 178

Generar las vibraciones correctas 179
El espejo a nivel celular 180
Diferencias de espejo entre hombres y mujeres 180
¿Qué hacer al respecto si es usted mujer? 181
Cuando hombres y mujeres empiezan a parecer iguales 182
¿Nos parecemos a nuestras mascotas? 182
El mono ve, el mono hace 183
Voces emparejadas 183
Generar confianza intencionadamente 184
¿Quién es el espejo de quién? 185
Resumen 186

13. Las señales secretas de los cigarrillos, las gafas y el maquillaje 188

Los dos tipos de fumadores 189
Diferencias entre hombres y mujeres 190
Fumar como exhibición sexual 191
Cómo detectar una decisión positiva o negativa 191
Fumadores de puros 192
¿De qué modo finalizan una sesión los fumadores? 193
Cómo leer las gafas 193
Tácticas de retraso 194
Mirar por encima de las gafas 194

Las gafas en la cabeza ... 195
El poder de las gafas y del maquillaje ... 195
¿Un poco de carmín, señora? ... 196
Señales del maletín ... 197

14. ¿Cómo explica el cuerpo hacia dónde quiere ir la cabeza? ... 198

¿Qué dicen los ángulos del cuerpo? ... 199
1. Posiciones abiertas ... 199
2. Posiciones cerradas ... 200
¿Cómo excluimos a los demás? ... 200
Señalar estando sentado ... 201
Señalar con los pies ... 202
Resumen ... 202

15. Signos de cortejo y gestos de atracción ... 204

La aparición del hombre colorista ... 205
La historia de Graham ... 205
¿Por qué las mujeres siempre tiran los «tejos»? ... 206
Diferencias entre hombres y mujeres ... 207
El proceso de atracción ... 207
Los trece gestos y signos de cortejo más comunes de las mujeres ... 208
1. Agitar la cabeza y mover el cabello ... 209
2. Humedecerse los labios y hacer morritos, abrir ligeramente la boca ... 209
3. Tocarse ... 210
4. Dejar la muñeca muerta ... 210
5. Acariciar un objeto cilíndrico ... 211
6. Exponer las muñecas ... 211
7. Mirada oblicua por encima del hombro levantado ... 211
8. Contonear las caderas ... 212
9. La pelvis ladeada ... 212
10. El bolso muy cerca ... 213
11. Señalar con la rodilla ... 213
12. La caricia del zapato ... 214
13. Enroscar las piernas ... 214
¿Qué miran los hombres en el cuerpo de las mujeres? ... 214
Por qué la gente guapa no tiene tantas oportunidades ... 215
¿Es él un hombre de culos, tetas o piernas? ... 216
1. Culos ... 216
2. Los pechos ... 217
Cuando alguien está «caliente» ... 218
3. El atractivo de las piernas largas ... 218
Signos y gestos masculinos de cortejo ... 219
Por qué los hombres hablan con las mujeres al iniciar una relación ... 220
La obsesión del hombre por la entrepierna ... 221
Arreglarse la entrepierna ... 222
La corbata ladeada ... 222
El cuerpo de los hombres: ¿en qué transforma a las mujeres? ... 223
¿Es ella una chica pecho, piernas o culo? ... 223
1. Espaldas anchas y pecho y brazos musculosos ... 223
2. Culo pequeño, y firme ... 224
3. Caderas estrechas y piernas musculosas ... 224
Resumen ... 224

16. Señales de propiedad, territorio y altura ... 226

La inclinación del cuerpo y el estatus ... 228
Tenemos un gran hombre en la ciudad ... 229
¿Por qué hay gente que parece más alta en televisión? ... 230
Sométase al test del suelo ... 230

Los inconvenientes de la altura 231
¿De qué manera bajar el cuerpo puede hacer subir el estatus? 231
¿De qué manera pueden ganar votos los políticos en televisión? 231
Cómo aplacar a los que se enfadan 232
¿Qué tiene que ver el amor con todo esto? 233
Estrategias para ganar percepción de altura 233
Resumen 234

17. Disposición de asientos: ¿dónde sentarse y por qué? 235

Sométase al test de la mesa 236
El puesto de la esquina (B1) 237
El puesto cooperativo (B2) 237
El puesto competitivo-defensivo (B3) 238
Por qué hay jefes que no gustan 238
El puesto en diagonal (B4) 239
No se trata de lo que diga, sino de dónde se siente 239
El concepto del Rey Arturo 240
Involucrar a dos personas 241
Mesas rectangulares en la junta directiva 241
¿Por qué la mascota del profesor se sienta a la izquierda? 242
Juegos de poder en casa 243
¿Cómo hacer llorar al público? 243
La zona de atención 244
Un experimento de enseñanza 245
Cerrar una decisión en el transcurso de una cena 245
Resumen 246

18. Entrevistas, juegos de poder y política de despacho 247

¿Por qué James Bond da esa impresión de frío, tranquilo y sosegado? 248
Las nueve llaves de oro para crear una primera impresión estupenda 248
1. En la zona de recepción 249
2. La entrada 249
3. El acercamiento 249
4. El apretón de manos 249
5. Al sentarse 249
6. Zonas de asiento 249
7. Sus gestos 250
8. Distancia 250
9. La salida 250
Cuando alguien nos hace esperar 250
¿Fingir hasta conseguirlo? 251
Siete estrategias sencillas para conseguir ese poco más 252
1. Reuniones de pie 252
2. Siente a los competidores dando la espalda a la puerta 252
3. No separe los dedos 252
4. Eche los codos hacia fuera 252
5. Utilice palabras de poder 252
6. Lleve un maletín delgado 252
7. Observe los botones de su abrigo 253
Resumen 253
Política de poder en la oficina 253
1. Tamaño de la silla y de los accesorios 253
2. Altura de la silla 254
3. Situación de la silla 254
Cómo cambiar territorios de mesa 254
Señalar con el cuerpo sentado 255
Cómo redistribuir la oficina 256
Resumen 259

19. Todo junto 260

Resumen 269
Los seis secretos de un lenguaje del cuerpo atractivo 270

Agradecimientos

Estas son algunas de las personas que directa o indirectamente han contribuido en la realización de este libro, sabiéndolo o no:

Doctor John Tickel, doctor Dennis Waidey, doctor Andre Davril, profesor Phillip Hunsaker, Trevor Dolby, Armin Gontermann, Lothar Menne, Ray y Ruth Pease, Malcolm Edwards, Ian Marshall, Laura Meehan, Ron y Toby Hale, Darryl, Whitby, Susan Lamb, Sadaaki Hayashsi, Deb Mehrtens, Deb Hinckesman, Doreen Carroll, Steve Wright, Derryn Hinch, Dana Reeves, Ronnie Corbett, Vanessa Feltz, Esther Rantzen, Jonathan Coleman, Trish Goddard, Kerri-Anne Kennerley, Bert Newton, Roger Moore, Lenny Henry, Ray Martin, Mike Walsh, Don Lañe, Ian Lesley, Anne Diamond, Gerry y Sherry Meadows, Stan Zermarnik, Darrel Somers, Andrés Kepes, León Byner, Bob Geldof, Vladimir Putin, Andy McNab, John Howard, Nick y Katherine Greiner, Bryce Courtney, Tony y Cherie Blair, Greg y Kathy Owen, Lindy Chamberlain, Mike Stoller, Gerry y Kathy Bradbeer, Ty y Patti Boyd, Mark Víctor Hansen, Brian Tracy, Kerry Packer, Ian Botham, Helen Richards, Tony Greig, Simón Townsend, Diana Spencer, príncipes Williám y Harry, príncipe Carlos, doctor Desmond Morris, princesa Ana, David y Jan Goodwin, Iven Frangí, Victoria Singer, John Nevin, Richard Gttoñ, Raoul Boielle, Matthew Braund, Doug Constable, George Deveraux, Rob Edmonds, Gerry Hatton, John Hepvvorth, Bob Heussler, Gay Huber, Ian McKillop, Delia Mills, Pamela Anderson, Wayne Mugridge, Peter Opie, David Rose, Alan White, Rob Winch, Ron Tacchi, Barry MarkofF, Christine Maher, Sallie y Geoff Burch, John Fenton, Norman y Glenda Leonard,

y

Dorie Simmonds, cuyo aliento y entusiasmo nos llevó
a escribir este libro.

Introducción

Por las huellas dactilares de un hombre, *por las mangas de su abrigo,* por *sus botas, por las rodillas de sus pantalones, por los callos de sus dedos, por su expresión, por los puños de su camisa,* por sus *movimientos... cada una de estas cosas revela fácilmente las intenciones de un hombre. Que todo ello unido no arroje luz sobre el interrogador competente es prácticamente inconcebible.*
Sherlock holmes, 1892

De pequeño siempre fui consciente de que lo que la gente decía no era siempre lo que pensaba o lo que sentía, y de que era posible conseguir que los demás hicieran lo que yo quería si era capaz de leer sus verdaderos sentimientos y responder adecuadamente a sus necesidades. A los once años de edad inicié mi carrera como vendedor vendiendo esponjas de puerta en puerta al salir del colegio para ganar algunas monedas, y muy pronto supe adivinar al instante si la persona que me recibía iba a comprarme o no. Cuando llamaba a una puerta y la persona que me respondía me decía que me fuese, pero tenía las manos abiertas mostrando las palmas, sabía que podía insistir con mi presentación porque, a pesar de que de entrada pareciera despreciar mi oferta, no era una persona agresiva. Si alguien me decía en voz baja que me largara, pero utilizando además un dedo acusador o la mano cerrada, sabía que tenía que irme lo antes posible. Me encantaba ser vendedor, y era un vendedor excelente. En la adolescencia me convertí en vendedor de sartenes y cacerolas. Vendía por las noches, y mi capacidad de leer lo que pensaba la gente me llevó a ganar el dinero suficiente como para poder adquirir mi primera propiedad. La venta me proporcionó la oportunidad de conocer a gente y estudiarla de cerca, de evaluar si me comprarían o no, simplemente observando el lenguaje de su cuerpo. Esta habilidad me proporcionó también una ventaja para conocer a chicas en la discoteca, casi siempre podía predecir quién aceptaría bailar conmigo y quién no.

A los veinte años pasé al negocio de los seguros y conseguí romper diversos records de ventas de la empresa para la que trabajaba, convirtiéndome en el vendedor más joven que, en su primer año, vendía por encima del millón de dólares. Este logro me hizo entrar en la prestigiosa Million Dollar Round Table de Estados Unidos. Tuve suerte de poder transferir a mi nueva área profesional las técnicas que había aprendido de niño vendiendo sartenes y cacerolas, algo directamente relacionado con el éxito que podría alcanzar en cualquier trabajo que tuviera que ver con la gente.

No todo es lo que parece

La capacidad para averiguar lo que realmente le sucede a una persona es sencilla... no fácil, pero sencilla. Consiste en hacer encajar lo que usted ve y escucha en el entorno en el que todo sucede y extraer posibles conclusiones. La mayoría de la gente, sin embargo, únicamente ve las cosas que piensa que ve.

Veamos a continuación una historia que servirá para ilustrar este punto:

> Dos hombres paseaban por el bosque cuando encontraron un enorme agujero profundo.
>
> - Caramba... parece profundo -dice uno—. Echémosle unas cuantas piedras para ver lo profundo que es.
> Echan unas cuantas piedras y esperan, pero no se oye nada.
>
> - Pues parece que es un agujero *realmente* profundo. Echémosle uno de estos pedruscos tan grandes. Este sí que debería hacer ruido.
>
> Cogen entonces una piedra del tamaño de dos balones de fútbol, la empujan hacia el agujero y esperan, pero siguen sin oír nada.
>
> - Mira, aquí entre los matorrales hay una traviesa de tren -dice Uno de ellos-. Si le echamos esto, *definitivamente* hará algún tipo de ruido.
>
> Arrastran la traviesa y la arrojan al agujero, pero sigue sin oírse nada.
>
> De pronto, aparece en el bosque una cabra tan rápida como una centella. Se acerca a los dos hombres y pasa justo entre ellos, corriendo todo lo que le dan sus patas. Luego da un salto en el aire y desaparece en el agujero. Los dos hombres se quedan pasmados, sorprendidos por lo que acaban de ver.
>
> En el bosque aparece entonces un granjero que les dice:
>
> - Hola, ¿habéis visto a mi cabra?
> - Y tanto que la hemos visto! ¡La cosa más loca que hemos visto en la vida! Llegó del bosque corriendo como un rayo y ha caído en este agujero.
>
> - No —dice el granjero-. Esa no podía ser mi cabra, ¡Mi cabra estaba encadenada a una traviesa de tren!

¿Conoce bien la palma de su mano?

A veces decimos que conocemos algo tan bien como «la palma de nuestra mano», pero los experimentos demuestran que menos del cinco por ciento de la gente es capaz de identificar la palma de su mano en una fotografía. Los resultados de un sencillo experimento que llevamos a cabo para un programa de televisión nos demostraron que la mayoría de la gente tampoco es muy buena leyendo las señales que emite el lenguaje del cuerpo. En un hotel colocamos un espejo de gran tamaño en el extremo de un vestíbulo en forma alargada, de modo que creara la ilusión, al entrar, de que había un gran pasillo que atravesaba el hotel, al fondo del cual había otro vestíbulo. Colgamos en el techo plantas grandes, a una distancia

de metro y medio por encima del suelo, de modo que, cuando una persona entraba en el vestíbulo, parecía que por el otro extremo estuviera entrando, al mismo tiempo, otra persona. La «otra persona» no era reconocible de inmediato porque las plantas le tapaban la cara, aunque sí era posible ver su cuerpo y sus movimientos. Todos los que entraban observaban al otro recién llegado durante cinco o seis segundos, antes de girar a la izquierda hacia el mostrador de recepción. Cuando les preguntamos si habían reconocido a la otra persona, el ochenta y cinco por ciento de los hombres respondieron «no». La mayoría de los hombres no se reconocieron en un espejo, incluso uno de ellos dijo: «¿Se refiere a ese tipo gordo y feo?». Y no es de sorprender que el cincuenta y ocho por ciento de las mujeres dijeran que era un espejo, y un treinta por ciento dijera que aquella persona «les sonaba».

La mayoría de los hombres y prácticamente la mitad de las mujeres desconocen su aspecto del cuello para abajo.

¿Sabe detectar las contradicciones del lenguaje del cuerpo?

Gente de todo el mundo ha desarrollado un sentido de fascinación por el lenguaje del cuerpo de los políticos, porque todos saben que, a veces, los políticos simulan creer en algo en lo que de verdad no creen, o fingir que son alguien que en realidad no son. Los políticos pasan mucho tiempo escondiendo la cabeza, simulando, evitando, engañando, mintiendo, escondiendo sus emociones y sentimientos, utilizando pantallas de humo o espejos y saludando a amigos imaginarios entre la multitud. Pero sabemos por instinto que las señales contradictorias del lenguaje de su cuerpo acabaran delatándolos, de modo que nos encanta observarlos de cerca, con el anhelo de sorprenderlos.

¿Cuál es la señal que nos alerta de que un político miente?
Sus labios se mueven.

Para un programa de televisión llevamos a cabo un experimento con la cooperación de una oficina de turismo local. Los turistas entraban en la oficina para pedir información sobre lo que podía visitarse en el lugar y sobre atracciones turísticas. Eran dirigidos a un mostrador donde hablaban con un responsable, un hombre de cabello rubio, bigote, con camisa blanca y corbata. Después de unos minutos discutiendo los distintos itinerarios, el hombre se agachaba detrás del mostrador para buscar unos folletos. A continuación aparecía con los folletos, de detrás del mostrador, otro hombre con la cara afeitada, cabello oscuro y con camisa azul. Seguía la discusión exactamente en el punto donde el primer hombre la había dejado. Cerca de la mitad de los turistas no se percataba del cambio, y los hombres presentaban el doble de probabilidades que las mujeres de no percatarse del mismo, no sólo en lo que al lenguaje del cuerpo se refiere, sino también en el aspecto de una persona completamente distinta. A menos de que usted posea una habilidad innata, o de que haya aprendido a leer el lenguaje del cuerpo, es muy probable que tampoco se diera cuenta. Este libro le enseñará todo lo que ha estado perdiéndose hasta ahora.

¿Cómo hemos escrito este libro?

Barbara y yo hemos escrito *El lenguaje del cuerpo* utilizando como base mi libro original. Y no sólo lo hemos ampliado de forma considerable, sino que además hemos introducido investigaciones procedentes de nuevas disciplinas científicas, como la biología evolutiva y la psicología evolutiva, además de nuevas tecnologías como la resonancia magnética, a través de la cual es posible ver lo que sucede en el cerebro. Lo hemos escrito de manera que pueda abrirse por cualquier página elegida al azar y leerse. Hemos limitado el contenido principalmente a los movimientos del cuerpo, sus expresiones y gestos, pues son estas las cosas que deben aprenderse para sacar el mayor provecho de los encuentros personales. *El lenguaje del cuerpo* le hará más consciente de sus indicios y señales no verbales y le enseñará a utilizarlos para comunicarse con efectividad y obtener las reacciones que desee.

Este libro aísla y examina, en términos muy sencillos, todos los componentes del lenguaje y los gestos del cuerpo. Tenga en cuenta, no obstante, que son muy pocos los gestos que se realizan de forma aislada, siempre van acompañados de más cosas. Es por ello que hemos intentado evitar una simplificación exagerada de los temas.

Siempre habrá quien se lleve las manos a la cabeza horrorizado y afirme que el estudio del lenguaje del cuerpo no es más que otro medio a través del cual el conocimiento científico puede ser utilizado para explotar o dominar a los demás, leyendo los secretos y los pensamientos de las personas. Pero nuestra intención con este libro es darle una perspectiva más amplia de la comunicación entre seres humanos para que pueda comprender a los demás con mayor profundidad y, en consecuencia, comprenderse mejor a usted mismo. Comprender cómo funcionan las cosas hace la vida más fácil, mientras que la ignorancia y la falta de comprensión fomentan el miedo y la superstición y nos hacen criticar más a los demás. El observador de aves no se dedica a observarlas para matarlas y conservarlas como trofeos. Del mismo modo, el conocimiento del lenguaje del cuerpo sirve para que nuestros encuentros con los demás se conviertan en experiencias emocionantes.

Con el objetivo de la simplicidad, y a menos que se diga lo contrario, utilizaremos «él» u «hombre» para referirnos a ambos sexos.

Su diccionario del lenguaje del cuerpo

El primer libro tenía el objetivo de ser un manual de trabajo para vendedores, directivos, negociadores y ejecutivos, pero este es aplicable a cualquier aspecto de la vida, bien sea en el hogar, en una cita o en el trabajo. *El lenguaje del cuerpo* es el resultado de cerca de treinta años de conocimientos acumulados en este campo y en él le ofrecemos el «vocabulario» básico que necesitará para interpretar actitudes y emociones. Este libro le dará las respuestas a algunas de las preguntas más sorprendentes que haya podido tener sobre el comportamiento de la gente, y cambiará para siempre su propio comportamiento. Le parecerá que ha estado hasta ahora encerrado en un cuarto oscuro donde, a pesar de haber percibido siempre los muebles, los cuadros colgados en la pared y la puerta, nunca ha acabado de ver en realidad cómo eran. Este libro será como encender las luces y ver lo que siempre ha estado ahí. Pero ahora sabrá exactamente qué cosas son, dónde están y qué hacer con ellas.

Allan Pease

1

Comprenda lo básico

Esto significa «bueno» para los occidentales, «uno» para los italianos, «cinco» para los japoneses y «ya te apañarás» para los griegos.

Todo el mundo conoce a alguien capaz de entrar en una sala llena de gente y, en cuestión de minutos, ofrecer una descripción exacta de las relaciones que existen entre estas personas y lo que sienten. La habilidad de leer la actitud y los pensamientos de los demás a partir de su comportamiento fue el sistema de comunicación original utilizado por el ser humano antes de que el lenguaje hablado evolucionara.

Antes de la invención de la radio, la mayor parte de la comunicación se realizaba por escrito a través de libros, cartas y periódicos, lo que significaba que los políticos feos y los malos oradores, como Abraham Lincoln, podían alcanzar el éxito si insistían lo suficiente y escribían una buena copia impresa. La era de la radio dio paso a gente con un buen dominio de la palabra hablada, como Winston Churchill, que hablaba maravillosamente pero a quien le habría costado llegar tan lejos en la era visual actual.

Los políticos actuales comprenden que la política consiste en la imagen y el aspecto, y los políticos de más alto nivel disponen de consultores personales de lenguaje del cuerpo que les ayudan a transmitir que son personas sinceras, preocupadas por los demás y honestas, especialmente cuando no lo son.

Parece casi increíble que, a lo largo de nuestros miles de años de evolución, el lenguaje del cuerpo sólo haya empezado a estudiarse a partir de la década de 1960 y que la mayoría

del público haya empezado a conocer su existencia a partir de nuestro libro *El lenguaje del cuerpo,* publicado en 1978. La mayoría sigue creyendo que el lenguaje hablado es nuestra principal forma de comunicación. El habla ha formado parte de nuestro repertorio de comunicación sólo en época reciente, en términos evolutivos, y se utiliza básicamente para transmitir hechos y datos. Seguramente empezó a desarrollarse entre dos millones y quinientos mil años atrás, momento en el que nuestro cerebro triplicó su capacidad. Antes, el lenguaje del cuerpo y los sonidos emitidos por la garganta eran las principales formas de transmisor de emociones y sentimientos, y hoy en día siguen siéndolo. Pero como nos centramos principalmente en las palabras que pronuncia la gente, no estamos lo bastante informados sobre el lenguaje del cuerpo, y mucho menos de la importancia que tiene en nuestra vida.

Nuestro lenguaje hablado, sin embargo, reconoce la importancia del lenguaje del cuerpo en la comunicación; si no, pensemos en algunas de las frases que comúnmente utilizamos:

A lo hecho, pecho. No *tuerzas la boca.*
Mantente a un palmo de distancia.
Levanta la barbilla. Avanza con buen pie. Bésame el trasero.

Algunas de estas frases son difíciles de asimilar, pero imaginamos que comprenderá que tenemos razón. Ante ellas podemos cruzarnos de brazos o darle la espalda, pero esperamos que cumplan la función de hacer comprensible el concepto.

Al principio...

Los actores de cine mudo, como Charles Chaplin, fueron los pioneros del dominio del lenguaje del cuerpo, ya que en pantalla sólo disponían de este medio de comunicación. La habilidad de los actores quedaba clasificada como buena o mala por su capacidad de utilizar gestos y señales del cuerpo para comunicarse con el público. Cuando el cine sonoro se hizo popular y los aspectos no verbales de la actuación pasaron a un segundo plano, muchos de los actores del cine mudo cayeron en las sombras y sólo sobrevivieron los que poseían buenas habilidades, tanto si eran verbales como si no.

Por lo que al estudio académico del lenguaje del cuerpo se refiere, quizá la obra más influyente anterior al siglo **XX** fuera *La expresión de las emociones en el hombre y los animales,* de Charles Darwin, publicada en 1872. Aunque su obra solían leerla sólo los académicos, influyó en los estudios modernos de las expresiones, faciales y del lenguaje del cuerpo, y muchas de las ideas y observaciones de Darwin han sido validadas desde entonces por investigadores del mundo entero. Desde aquella época los investigadores han anotado y registrado casi un millón de indicios y señales no verbales. Albert Mehrabian, investigador pionero del lenguaje del cuerpo durante la década de 1650, descubrió que, del impacto total del mensaje, un siete por ciento es verbal (sólo palabras), un treinta y ocho por ciento es vocal (incluyendo tono de voz, inflexión y otros sonidos) y un cincuenta y cinco por ciento es no verbal.

El antropólogo Ray Birdwhistell fue el pionero del estudio de la comunicación no verbal, de lo que denominó «cinésica». Birdwhistell hizo estimaciones similares sobre la cantidad de comunicación no verbal que tiene lugar entre seres humanos. Estimó que la persona media pronuncia palabras por un total de entre diez y once minutos al día y que la frase media se prolonga sólo durante dos segundos y medio. Birdwhistell estimó asimismo que podemos realizar y reconocer cerca de doscientas cincuenta mil expresiones faciales.

Igual que Mehrabian, descubrió que el componente verbal de una conversación cara a cara es inferior al treinta y cinco por ciento, y que cerca del sesenta y cinco por ciento de la comunicación es no verbal. Nuestro análisis de miles de entrevistas de venta y de negociaciones grabadas a lo largo de las décadas de 1970 y 1980 demostraron que, en las reuniones de negocios, el lenguaje del cuerpo es el responsable de entre el sesenta y el ochenta por ciento del impacto sobre una mesa de negociación, y que la gente se forma entre el sesenta y el ochenta por ciento de su opinión inicial sobre una persona que acaba de conocer, en menos de cuatro minutos. Los estudios demuestran también que cuando se negocia por teléfono, la persona con el argumento más potente suele ganar, algo que no es tan cierto en los encuentros personales, porque, en general, tomamos nuestras decisiones finales más por lo que vemos que por lo que oímos.

¿Por qué no es lo que decimos?

A pesar de que pueda ser políticamente correcto negarlo, cuando conocemos a una persona emitimos rápidamente juicios sobre su amigabilidad, dominación y potencial como pareja sexual... y *no* son precisamente los ojos lo primero que miramos.

En la actualidad la mayoría de los investigadores están de acuerdo en que las palabras se utilizan principalmente para transmitir información, mientras que el lenguaje del cuerpo se utiliza para negociar actitudes interpersonales y, en algunos casos, como sustituto de los mensajes verbales. Por ejemplo, una mujer puede lanzarle a un hombre una «mirada matadora» y le transmite con ello un mensaje muy claro sin siquiera abrir la boca

Independientemente de la cultura, las palabras y los movimientos se producen con una predictibilidad tal que Birdwhistell fue el primero en afirmar que una persona bien entrenada debería ser capaz de adivinar el movimiento que una persona está realizando con sólo escuchar su voz. Birdwhistell aprendió incluso a adivinar el idioma que utilizaba una persona con simplemente ver sus gestos.

A mucha gente le resulta difícil aceptar que el ser humano sigue siendo biológicamente un animal. Somos una especie de primate, el *Homo sapiens,* un mono sin pelo que ha aprendido a caminar sobre dos miembros y que tiene un cerebro inteligente y avanzado. Pero igual que cualquier otra especie, seguimos dominados por reglas biológicas que controlan nuestras acciones, reacciones, lenguaje corporal y gestos. Lo fascinante de todo esto es que el animal humano rara vez es consciente de que sus posturas, movimientos y gestos pueden estar contando una cosa mientras su voz cuenta otra.

¿De qué manera revela el cuerpo las emociones y los pensamientos?

El lenguaje del cuerpo es un reflejo externo de la condición emocional de la persona. Cada gesto o movimiento puede ser una clave valiosa para descubrir una emoción concreta que esa persona siente en ese preciso momento. Por ejemplo, un hombre consciente de que está

ganando peso se acariciará el pliegue de piel del mentón; la mujer consciente de los kilos de más que tiene en los muslos se alisará el vestido tirándolo hacia abajo; la persona que siente miedo o está a la defensiva se cruzará de brazos o cruzará las piernas, o ambas cosas; y el hombre que habla con una mujer de pecho generoso evitará, conscientemente, mirarle el pecho mientras que, inconscientemente, sus manos adquirirán un gesto de buscar a tientas.

El príncipe Carlos ante un seno generoso.

La clave para interpretar el lenguaje del cuerpo está en ser capaz de comprender la condición emocional de una persona y escuchar simultáneamente lo que dice y percatarse de las circunstancias bajo las que lo dice. Esto nos permite separar los hechos de la ficción y la realidad de la fantasía. En tiempos recientes los humanos hemos estado obsesionados por la palabra hablada y por nuestra capacidad oratoria. La mayoría de la gente, sin embargo, no es consciente de las señales del lenguaje del cuerpo y de su impacto, a pesar de que ahora sepamos que la mayoría de los mensajes que se despliegan en cualquier conversación, cara a cara, se revelan a través de señales del cuerpo. Por ejemplo, el presidente de Francia, Jacques Chirac, el ex presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan y el ex primer ministro de Australia, Bob Hawke, utilizan sus manos para revelar el tamaño relativo de los problemas que tienen en mente. Bob Hawke defendió en una ocasión los aumentos de sueldo de los políticos comparando sus salarios con los de los ejecutivos empresariales. Afirmó que los sueldos de los ejecutivos habían aumentado mucho y que los aumentos propuestos de los sueldos de los políticos eran relativamente pequeños. Cada vez que mencionaba los ingresos de los políticos separaba las manos un metro de distancia, pero cada vez que mencionaba los sueldos de los ejecutivos las separaba sólo treinta centímetros. Las distancias entre sus manos revelaban que creía que los políticos estaban consiguiendo mucho más de lo que estaba dispuesto a admitir.

Presidente Jacques Chirac. ¿Tratando de comparar la importancia de una cuestión o simplemente alardeando sobre su vida amorosa?

¿Por qué las mujeres son más perceptivas?

Cuando decimos que una persona es «perceptiva» o «intuitiva», estamos, sin saberlo, refiriéndonos a su capacidad de leer el lenguaje del cuerpo de otra persona y de comparar estas pistas con las señales verbales que emite. Es decir, cuando decimos que tenemos el «presentimiento» o la «corazonada» de que alguien nos ha mentido, queremos decir, normalmente, que el lenguaje del cuerpo de esa persona y sus palabras no coinciden. Esto es también lo que los oradores denominan «conciencia de público o de grupo». Por ejemplo, si un público estuviera sentado de cualquier manera, con la barbilla hacia abajo y los brazos cruzados sobre el pecho, un orador «perceptivo» tendría el presentimiento de que no estaba transmitiendo su mensaje adecuadamente. Se daría cuenta de que necesitaba tomar un enfoque distinto para que el público se implicara. Del mismo modo, un orador que no fuese «perceptivo» seguiría con su ritmo a pesar de lo que tuviera ante sus ojos.

Ser *«perceptivo» significa ser capaz de detectar las contradicciones entre las palabras de una persona y el lenguaje de su cuerpo.*

En términos generales, las mujeres son mucho más perceptivas que los hombres, y esto ha dado origen a lo que comúnmente se conoce como «intuición femenina». Las mujeres poseen una habilidad innata para recoger y descifrar las señales no verbales, además de captar mejor los pequeños detalles. Esta es la razón por la cual tan pocos esposos pueden mentir a sus mujeres y salirse con la suya y por la que, por otro lado, la mayoría de mujeres pueden engatusar a un hombre sin que él se dé cuenta.

Investigaciones llevadas a cabo por psicólogos de la Universidad de Harvard han demostrado que las mujeres están mucho más alerta que los hombres al lenguaje del cuerpo. El experimento consistió en enseñarles cortometrajes sin sonido donde aparecían un hombre y una mujer conversando, para pedir después a los participantes que descodificaran lo que allí estaba sucediendo a partir de la interpretación de las expresiones de la pareja. La investigación dio como resultado que las mujeres interpretaban correctamente la situación en un ochenta y siete por ciento de las ocasiones, mientras que los hombres llegaban sólo a una exactitud del cuarenta y dos por ciento. Los hombres que trabajaban en servicios comunitarios, así como los que desarrollaban ocupaciones de tipo artístico, enfermería, etcétera, puntuaron casi igual que las mujeres; los homosexuales también. La intuición femenina se hace particularmente evidente en mujeres que han criado hijos. Durante sus primeros años, la madre confía prácticamente sólo en el canal no verbal para comunicarse con su hijo, y este es el motivo por el que las mujeres suelen ser negociadoras más perceptivas que los hombres, porque practican la lectura de signos mucho antes.

¿Qué muestran los escáneres cerebrales?

La mayoría de las mujeres poseen la organización cerebral necesaria para superar en comunicación a cualquier hombre del planeta. Los escáneres cerebrales realizados mediante la técnica de la resonancia magnética muestran con claridad por qué las mujeres tienen mucha más capacidad que los hombres para comunicarse y evaluar a la gente. Las mujeres poseen entre catorce y dieciséis áreas del cerebro destinadas a evaluar el comportamiento de los demás, mientras que los hombres poseen entre cuatro y seis. Esto explica por qué una mujer puede asistir a una cena y rápidamente averiguar el estado de la relación de las otras parejas asistentes a la fiesta (quién tiene una discusión, a quién le gusta quién, etcétera), y también explica por qué, desde el punto de vista de una mujer, los hombres hablan poco y por qué, desde el punto de vista de un hombre, las mujeres no callan nunca.

Como mostramos en *Por qué los hombres no escuchan y las mujeres no entienden los mapas*, el cerebro femenino está organizado para el multiseguimiento: la mujer media es capaz de pensar simultáneamente en entre dos y cuatro temas no relacionados. De este modo, puede estar mirando la televisión mientras habla por teléfono, además, de escuchar una segunda conversación que se desarrolla en su proximidad, mientras toma una taza de café. Puede hablar en una misma conversación de varios temas no relacionados y utilizar cinco tonos vocales para cambiar de tema o subrayar puntos. Desgraciadamente, la mayoría de los hombres sólo es capaz de identificar tres de estos tonos. Como resultado de ello, los hombres suelen «perder el hilo» cuando las mujeres intentan comunicarse con ellos.

Los estudios demuestran que una persona que confía en la pura evidencia visual obtenida frente a frente para evaluar el comportamiento de otra persona, probablemente tendrá opiniones más exactas sobre esta que otra que confíe únicamente en sus corazonadas. La evidencia está en el lenguaje del cuerpo de la persona y, a pesar de que las mujeres pueden hacerlo subconscientemente, todo el mundo puede aprender a leer conscientemente esas señales. Y en esto consiste este libro.

¿Por qué saben tanto las pitonisas?

Si alguna vez ha visitado a una pitonisa seguramente habrá salido de allí asombrado por las muchas cosas que sabía de usted, cosas que los demás desconocían. Las investigaciones llevadas a cabo en el negocio de las pitonisas demuestran que utilizan una técnica conocida como «lectura en frío», que puede llegar a producir una exactitud de en torno al ochenta por ciento al efectuar la «lectura» de una persona desconocida. Por mucho que a la gente ingenua y vulnerable pueda parecerle magia, se trata simplemente de un proceso basado en la observación detallada de las señales del lenguaje del cuerpo, sumado a una comprensión de la naturaleza humana y a un conocimiento de las probabilidades estadísticas. Es una técnica que practican esoteristas, lectores del tarot, astrólogos y lectores de la mano para reunir información sobre el «cliente». Muchos de los «lectores en frío» desconocen sus habilidades para interpretar las señales no verbales y acaban convencidos de que, en realidad, poseen habilidades esotéricas. Todo esto viene a sumarse a una interpretación teatral convincente, animada por el hecho de que las personas que regularmente visitan a las pitonisas lo hacen con esperanzas positivas sobre el resultado. Hágase con una baraja de cartas del tarot, una bola de cristal o dos y un poco de teatro, y ya tiene el escenario perfecto para una sesión de lectura de lenguaje del cuerpo capaz de convencer incluso al más escéptico de que lo que allí funciona son las fuerzas esotéricas y mágicas. Todo se resume en la habilidad del lector para descodificar las reacciones de una persona a las afirmaciones que va emitiendo, a las preguntas que va formulando y en la información reunida a partir de la simple observación del aspecto externo de una persona. La mayoría de las adivinas son mujeres porque, como tales, y como hemos comentado anteriormente, poseen ese entramado cerebral adicional que les permite interpretar las señales del cuerpo de los bebés y la situación emocional de los demás.

La pitonisa observó su bola de cristal y empezó a reír de forma incontrolable. John le dio entonces un puñetazo en la nariz.
Era la primera vez que tropezaba con una médium feliz.

Para demostrar lo que queremos decir, nos convertimos ahora en una pitonisa que va a leer su futuro. Imagínese que acaba de entrar en una habitación débilmente iluminada, llena de humo, donde una pitonisa cargada de joyas y con un turbante permanece sentada frente a una mesita baja en forma de media luna donde hay una bola de cristal:

Me alegro de que haya venido a esta sesión. Puedo ver todo lo que le preocupa porque estoy recibiendo de usted señales muy potentes. Siento que las cosas que realmente desea de la vida parecen a veces poco realistas y que a menudo se pregunta si podrá algún día conseguirlas. Percibo también que a veces es usted amigable, sociable y abierto con los demás, pero que en otras ocasiones se muestra callado, reservado y cauteloso. Se enorgullece de ser un pensador independiente, pero también sabe no aceptar lo que ve y escucha de los demás si no tiene pruebas de ello. Le gusta el cambio y la variedad y se inquieta cuando se ve controlado por las restricciones y la rutina. Quiere compartir sus sentimientos más íntimos con las personas cercanas pero no le parece inteligente ser demasiado abierto y revelar sus intimidades. Hay un hombre en su vida, cuyo nombre empieza con S, que ejerce una gran influencia sobre usted en estos momentos y una mujer nacida en noviembre entrará en contacto con usted el mes que viene con una excitante oferta. Aunque exteriormente parece disciplinado y controlado, tiende a preocuparse interiormente y a veces se pregunta si habrá tomado o no la decisión correcta.

¿Qué tal lo hemos hecho? ¿Hemos interpretado bien su personalidad? Los estudios demuestran que la información de esta «interpretación» es exacta en más de un ochenta por ciento para cualquier persona que la lea. Hágase con una habilidad excelente para leer las posturas del lenguaje del cuerpo, las expresiones faciales y los demás cambios y movimientos de una persona, súmele una luz débil, una música tranquila y un palito de incienso, y le garantizamos que incluso podría sorprender al perro. No le animamos a que se convierta en pitonisa, pero sí le aseguramos que pronto será capaz de interpretar a los demás tan bien como ellas.

¿Congénito, genético o culturalmente aprendido?

Cuando cruza los brazos sobre su pecho, ¿cruza el izquierdo sobre el derecho o el derecho sobre el izquierdo? La mayoría no puede describirlo con seguridad sin antes probarlo. Cruce ahora los brazos sobre el pecho y luego intente rápidamente cambiar la posición de los brazos. Mientras que en un sentido resulta cómodo, en el otro es totalmente lo contrario. La evidencia sugiere que podría tratarse de un gesto genético que no puede cambiarse.

Siete de cada diez personas cruzan el brazo izquierdo por encima del derecho.

Se han llevado a cabo muchos debates e investigaciones para descubrir si las señales no verbales son congénitas, aprendidas, transmitidas genéticamente o adquiridas por otros medios. Se han llevado a cabo estudios con personas ciegas (que no podrían haber aprendido las señales no verbales a través del canal visual), mediante la observación del comportamiento gestual en muchas culturas de todo el mundo y estudiando el comportamiento de nuestros parientes antropológicamente más cercanos, los chimpancés y los monos.

Las conclusiones de la investigación indican que determinados gestos caen en determinadas categorías. Por ejemplo, la mayoría de los primates nacen con la capacidad de poder chupar inmediatamente, lo que viene a demostrar que se trata de una capacidad congénita o genética. El científico alemán Eibl-Eibesfeldt descubrió que las expresiones sonrientes de los niños nacidos sordos y ciegos se producen independientemente de aprender o imitar, lo que significa que debe tratarse también de gestos congénitos. Ekman, Friesen y Sorenson corroboraron algunas de las creencias originales de Darwin sobre los gestos congénitos cuando estudiaron las expresiones faciales de personas de cinco culturas ampliamente diferenciadas. Descubrieron que cada una de esas culturas utilizaba básica-

mente los mismos gestos faciales para mostrar la emoción, lo que los llevó a la conclusión de que estos gestos deben de ser también congénitos.

Las diferencias culturales son muchas, pero las señales básicas del lenguaje del cuerpo son las mismas en todas partes.

Sigue existiendo un debate sobre si algunos gestos son culturalmente aprendidos y se tornan luego habituales, o son genéticos. Por ejemplo, muchos hombres ponen el abrigo sobre el brazo derecho, mientras que las mujeres suelen colocarlo sobre el izquierdo. Esto muestra que los hombres utilizan el hemisferio cerebral izquierdo para realizar esta acción, mientras que las mujeres utilizan el hemisferio derecho. Cuando un hombre adelanta a una mujer en una calle muy transitada, suele volver el cuerpo hacia ella al pasarle por delante; ella, instintivamente, vuelve su cuerpo en dirección contraria para proteger sus pechos. ¿Se trata de una reacción femenina congénita o ha aprendido a hacerlo inconscientemente observando a otras mujeres?

Algunos orígenes básicos

La mayoría de las señales básicas de comunicación son las mismas en todo el mundo. La gente sonríe cuando está feliz y pone mala cara o frunce el entrecejo cuando está triste o enfadada. El movimiento de la cabeza hacia adelante está casi universalmente reconocido para indicar el «sí» o una afirmación. Es una forma de bajar la cabeza y seguramente se trata de un gesto congénito, pues también lo utilizan las personas ciegas de nacimiento. Mover la cabeza de lado a lado para indicar el «no» o la negación es también universal y parece ser un gesto aprendido en la infancia. Cuando un bebé ha tomado la leche suficiente, mueve su cabeza de un lado a otro para rechazar el pecho de su madre. Cuando el niño ha comido suficiente, mueve la cabeza de un lado a otro para detener cualquier intento de recibir una nueva cucharada *y* de esta manera, aprende rápidamente a utilizar el gesto de mover la cabeza de un lado a otro para mostrar su desacuerdo o una actitud negativa.

El gesto de mover la cabeza de un lado a otro indica un «no» y debe su origen a la alimentación en la infancia,

El origen evolutivo de algunos gestos puede remontarse a nuestro pasado de animales. La sonrisa, por ejemplo, es un gesto de amenaza en la mayoría de animales carnívoros, pero en el caso de los primates se realiza en conjunción con gestos no amenazadores para mostrar sumisión.

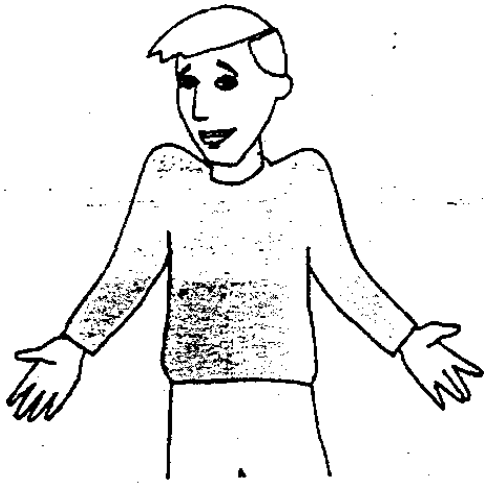
Enseñar los dientes y los orificios nasales son gestos derivados del acto de atacar y son señales primitivas utilizadas por otros primates. Arrugar la nariz es un gesto que los animales utilizan para alertar a los otros de que, si es necesario, utilizarán los dientes para atacar o defender. En el caso de los humanos, el gesto sigue apareciendo, aunque los humanos no suelen atacar empleando los dientes.

Humanos y animales arrugando la nariz:
a nadie le apetecería una cita con ninguno de los dos.

Ensanchar los orificios nasales permite que entre más aire para oxigenar el cuerpo y prepararlo para la acción de luchar o salir, huyendo y, en el universo de los primates, comunica a los demás que se necesita respaldo para afrontar una amenaza inminente. En el mundo de los humanos, el gesto de arrugar la nariz está provocado por el enfado, la irritación, la sensación de amenaza física o emoción o la sensación de que algo no va bien.

Gestos universales

Encogerse de hombros es también un buen ejemplo de gesto universal utilizado para demostrar que una persona no conoce o no comprende lo que otra le dice. Es un gesto múltiple que consta de tres partes principales: palmas de las manos expuestas para demostrar que en las manos no se esconde nada, hombros levantados para proteger el cuello del ataque y cejas levantadas, que es un saludo universal de sumisión.



Encogerse de hombros indica sumisión.

Igual que el lenguaje verbal difiere de cultura en cultura, algunas señales del lenguaje corporal difieren también. Mientras que un gesto puede ser común en una cultura en particular y tener una interpretación clara, puede carecer de sentido en otra cultura o incluso tener un significado totalmente distinto. Las diferencias culturales se tratan en el capítulo 5.

Tres reglas para interpretar correctamente

Lo que usted vea y escuche en cualquier situación no refleja necesariamente las actitudes reales que la gente pueda tener. Para comprender bien las cosas, tiene que seguir tres reglas básicas.

Regla 1. Lea los gestos de forma agrupada

Uno de los errores más graves del novato en la interpretación del lenguaje del cuerpo es leer un gesto solitario aislándolo de otros gestos o circunstancias. Por ejemplo, rascarse la cabeza puede significar diversas cosas (sudor, inseguridad, caspa, piojos, olvido, despiste o mentira) y todo depende de los otros gestos que se producen simultáneamente. Igual que sucede en cualquier lenguaje hablado, el lenguaje del cuerpo tiene palabras, frases y puntuación. Cada gesto es como una palabra, y una palabra puede tener varios significados.

Sólo es posible comprender el completo significado de una palabra cuando esta entra a formar parte de una frase junto con otras palabras. Los gestos se producen en «frases» o grupos e invariablemente revelan la verdad sobre los sentimientos o actitudes de una persona. Un grupo de lenguaje corporal, igual que una frase verbal, necesita de un mínimo de tres palabras para poder definir con exactitud cada una de ellas. La persona «perceptiva» es aquella capaz de leer las frases del lenguaje del cuerpo de una persona y emparejarlas adecuadamente con las frases verbales que pronuncia.

Rascarse *la cabeza puede significar incertidumbre,*
pero también es señal de la existencia de caspa

Por lo tanto, para una lectura o interpretación correcta es necesario observar los grupos de gestos. Cada uno de nosotros tiene uno o más gestos repetitivos que, simplemente revelan que estamos aburridos o nos sentimos presionados. Tocarse continuamente el pelo o juguetear con él es un ejemplo común de .esto pero, si se aísla de otros gestos, puede significar que esa persona se siente insegura o ansiosa. Nos tocamos el pelo o la cabeza porque así es como nuestra madre nos consolaba de pequeños.

Para demostrar el tema de los grupos, veamos un conjunto de gestos de *Valoración Crítica* que podría utilizar una persona que no se siente impresionada por lo que está escuchando.

Con este hombre está usted perdiendo puntos.

La señal principal de Valoración Crítica es el gesto de la mano en la cara, con el dedo índice junto a la mejilla mientras otro dedo tapa la boca y el pulgar soporta la barbilla. Más pruebas de que esa persona está sumida en pensamientos críticos sobre lo que está escu-

chando son las piernas cruzadas con tensión y el brazo cruzado por encima del cuerpo (postura defensiva) mientras la cabeza y la barbilla miran hacia abajo (negatividad/hostilidad). Esta «frase» del lenguaje del cuerpo dice algo así como: «No me gusta lo que estás diciendo», «No estoy de acuerdo» o «Estoy reprimiendo mis sentimientos negativos».

Hillary Clinton utiliza este conjunto de gestos cuando no está convencida.

Regla 2. Busque la congruencia

Las investigaciones demuestran que las señales no verbales tienen un impacto cinco veces superior al canal verbal y que cuando ambos son incongruentes, la gente, especialmente las mujeres, confían en el mensaje no verbal e ignoran el contenido verbal.

Si usted, como la persona que habla, tuviese que pedirle a la persona que escucha (representada en la ilustración anterior) que le diese su opinión sobre algo que usted ha dicho y le respondiera que no está de acuerdo, las señales de su lenguaje corporal serían congruentes con sus frases verbales, es decir, encajarían, pero si le dijese que *está de acuerdo* con lo que usted ha dicho, es probable que estuviese mintiendo porque sus lenguajes y sus gestos serían incongruentes.

Cuando las palabras y el lenguaje del cuerpo de una persona entran en conflicto, las mujeres ignoran las palabras.

¿Estaría convencido viendo a un político detrás de un estrado hablando con confianza pero con los brazos cruzados sobre el pecho (postura defensiva) y la barbilla baja (postura crítica y hostil), mientras le explica a su audiencia lo receptivo y abierto que está a las ideas de los jóvenes? ¿Y si intentara convencerle de su carácter cálido y cariñoso dando golpes rotundos y breves al estrado? Sigmund Freud explicó en una ocasión que una paciente suya le expresaba verbalmente la felicidad de su matrimonio mientras, inconscientemente, jugaba con su anillo de casada quitándoselo del dedo. Freud se dio cuenta de la importancia de este gesto inconsciente y no se sorprendió cuando empezaron a salir a la luz los problemas del matrimonio.

La observación de los grupos de gestos y la congruencia de los canales verbales y de lenguaje del cuerpo son la clave para interpretar con exactitud, las actitudes a través del lenguaje del cuerpo.

Regla 3. Interprete los gestos en contexto

Todos los gestos deberían ser considerados en el contexto en el que se producen. Si, por ejemplo, un frío día de invierno, una persona estuviera sentada en la terminal de autobuses con los brazos y las piernas cruzadas y la barbilla hacia abajo, significaría seguramente que tiene frío, no que esté a la defensiva. Pero si esa persona utilizara los mismos gestos estando sentada en una mesa mientras usted, delante de ella, tratara de venderle una idea, un producto o un servicio, sería correcto interpretarlo como que esa persona se siente .negativa o rechaza su oferta.

Tiene frío, no está a la defensiva.

A lo largo de este libro consideramos en su contexto todas las señales del lenguaje del cuerpo y, cuando sea posible, examinaremos los grupos de gestos.

¿Por qué es tan fácil malinterpretar?

Una persona que cuando le estrecha la mano lo hace sin fuerza, especialmente en el caso de los hombres, suele verse acusada de tener un carácter débil. Cuando en el próximo capítulo hablemos de técnicas de dar la mano, exploraremos el motivo detrás de este concepto; pero cuando una persona sufre artritis en las manos, estrechará también sin fuerza para evitar el dolor que podría producirle dar un fuerte apretón. De modo similar, los artistas, músicos, cirujanos y todos aquellos cuyo trabajo es delicado e implica la utilización de las manos, prefieren no estrechar la mano y, si se ven obligados a ello, lo hacen sin fuerza para protegérselas.

Una persona vestida con ropa ceñida y estrecha será incapaz de utilizar determinados gestos, y ello puede afectar a la utilización que haga del lenguaje del cuerpo. Por ejemplo, la gente obesa no puede cruzar las piernas. Las mujeres que llevan falda corta se sientan con las piernas cruzadas con tensión para protegerse, aunque ello les proporcione un aspecto más distante y tengan menos probabilidades de que alguien las saque a bailar en una discoteca. Estas circunstancias son minoritarias, pero es importante tener en cuenta el efecto de las restricciones físicas y de las incapacidades sobre el movimiento del cuerpo.

¿Por qué es más fácil interpretar a los niños?

La gente mayor es más difícil de interpretar que la más joven, y ello se debe a que su rostro tiene menos tono muscular.

La velocidad de algunos gestos y su evidencia se relaciona también con la edad del individuo. Por ejemplo, cuando un niño de cinco años de edad cuenta una mentira es probable que de inmediato se tape la boca con una o ambas manos.

El niño que miente.

La acción de taparse la boca puede alertar a su progenitor de la mentira y este gesto de tapársela continuará, seguramente, a lo largo de su vida, variando normalmente sólo en términos de la velocidad con que se lleva a cabo. Cuando un adolescente miente, la mano se dirige a la boca de un modo similar a como lo hace el niño de cinco años, aunque el gesto evidente de toda la mano tapando la boca, queda sustituido por los dedos que acarician sus bordes.

El adolescente que miente.

El gesto original de taparse la boca se vuelve más rápido, si cabe, al llegar a la edad adulta. Cuando un adulto miente es como si su cerebro ordenara a su mano que se tapara la boca para intentar bloquear las palabras engañosas, igual que hacía el niño de cinco años y el adolescente; pero, en el último momento, la mano se aleja de la cara y se obtiene, como resultado de ello, el gesto de tocarse la nariz. Se trata, simplemente, de la versión adulta de taparse la boca utilizada en la infancia.

Bill Clinton respondiendo preguntas sobre Monica Lewinsky frente al Tribunal Supremo.

Esto demuestra cómo, a medida que la gente se hace mayor, sus gestos se tornan más sutiles y menos evidentes, razón por la cual suele ser más difícil interpretar los gestos de un adulto de cincuenta años que los de un niño de cinco.

¿Podemos fingir?

Nos preguntan muchas veces si es posible fingir el lenguaje del cuerpo. La respuesta general a la pregunta es no, debido a la falta de congruencia entre los gestos principales, las micro-señales del cuerpo y las palabras habladas que probablemente se generan. Por ejemplo, la exhibición de las palmas de las manos se suele asociar con la sinceridad, pero aunque la persona que engaña enseñe las palmas de las manos y sonría mientras cuenta una mentira, serán sus micro-gestos los que acabarán delatándola. Por ejemplo, sus pupilas se contraerán, arqueará una ceja o torcerá la comisura de la boca, señales todas que contradicen el gesto de revelar las palmas de las manos y la sonrisa sincera. El resultado es que los receptores, especialmente las mujeres, no se creerán lo que están escuchando.

El lenguaje del cuerpo es más fácil de fingir frente a hombres que frente a mujeres porque, en general, los hombres no saben *interpretar muy bien el lenguaje del cuerpo.*

Una historia real: el candidato mentiroso

Estábamos entrevistando a un hombre que nos explicaba por qué había dejado su último puesto de trabajo. Nos dijo que no había oportunidades de futuro y que irse le había resultado una decisión difícil porque se llevaba bien con todos sus compañeros. Una entrevistadora dijo que tenía la «intuición» de que el candidato estaba mintiendo y que aquel hombre albergaba sentimientos negativos hacia su anterior jefe, por mucho que el candidato lo elogiara continuamente. Cuando repasamos la entrevista a través de una grabación de vídeo, nos dimos cuenta de que cada vez que el candidato mencionaba a su antiguo jefe, aparecía en el lado izquierdo de su cara una mueca de una décima de segundo. A menudo estas señales Contradictorias aparecen en el rostro durante una fracción de segundo y el observador normal las pasa por alto. Llamamos por teléfono a su antiguo jefe y descubrimos que el candidato había sido despedido por vender droga a otros empleados. Por mucho que el candidato hubiera intentado fingir el lenguaje de su cuerpo, sus micro gestos contradictorios acabaron poniendo el juego a favor de nuestra entrevistados.

La clave aquí está en ser capaz de separar los gestos auténticos de los fingidos y con ello aprender a distinguir a una persona sincera de un impostor. Las señales como la dilatación de pupilas, la sudoración y el sonrojo no pueden fingirse conscientemente, pero exponer las palmas de las manos para tratar de parecer sincero es algo que se aprende con facilidad.

Los farsantes sólo pueden *fingir* durante un *breve periodo de tiempo.*

A pesar de todo, hay algunos casos en los que el lenguaje del cuerpo se finge deliberadamente para obtener ciertas ventajas. Pensemos, por ejemplo, en los concursos de Miss Mundo o Miss Universo, en los que las concursantes utilizan movimientos del cuerpo estudiados y aprendidos para dar una impresión de calidez y sinceridad. Los jueces otorgan más o menos puntuación, dependiendo de lo bien que las concursantes saben transmitir estas señales, pero ni las concursantes más expertas pueden fingir durante mucho tiempo y el cuerpo acaba mostrando señales contradictorias inde-

pendientes de las acciones conscientes. Hay muchos políticos expertos en falsificar el lenguaje de su cuerpo con tal de que los votantes les crean, y se dice, de los políticos que mejor lo hacen (como es el caso de John F. Kennedy y Adolf Hitler), que tienen «carisma».

En resumen, es muy difícil falsificar el lenguaje del cuerpo durante mucho tiempo pero, como veremos, es importante aprender a utilizar un lenguaje del cuerpo positivo para comunicarse con los demás y eliminar el lenguaje del cuerpo negativo que podría enviar un mensaje erróneo. Gracias a ello nos resultará más cómodo estar en compañía de los demás y nos hará más aceptables, lo que constituye uno de los objetivos de este libro.

Cómo convertirse en un gran intérprete

Dedique quince minutos diarios a estudiar el lenguaje del cuerpo de otras personas y a adquirir conciencia de sus gestos. Un buen lugar de lectura es cualquier sitio donde la gente se encuentre e interactúe. Un aeropuerto resulta especialmente adecuado para observar la totalidad del espectro de gestos humanos, pues es un espacio donde la gente expresa abiertamente, a través del lenguaje del cuerpo, su impaciencia, enfado, pena, felicidad y muchas otras emociones. Los actos sociales, las reuniones de negocios y las fiestas son también lugares excelentes. Cuando domine el arte de leer el lenguaje del cuerpo podrá asistir a una fiesta, estar toda la velada sentado en un rincón y pasárselo estupendamente, sólo observando los rituales del lenguaje del cuerpo de los demás.

El ser humano moderno es peor que sus antepasados en lo que a la interpretación del lenguaje del cuerpo se refiere, pues las palabras nos sirven *ahora de distracción.*

La televisión ofrece también una oportunidad excelente de aprender. Baje el sonido e intente comprender lo que sucede observando únicamente las imágenes. Suba el sonido cada pocos minutos para verificar lo acertado de sus lecturas no verbales y, tarde o temprano, será capaz de ver programas enteros sin sonido alguno y comprender lo que sucede, igual que hacen las personas sordas.

Aprender a interpretar las señales del lenguaje del cuerpo no sólo le hace más consciente de cómo otros intentan dominar y manipular, sino que, además, nos lleva a darnos cuenta de que lo hacen también con nosotros y, lo más importante, nos enseña a ser más sensibles a los sentimientos y a las emociones de los demás.

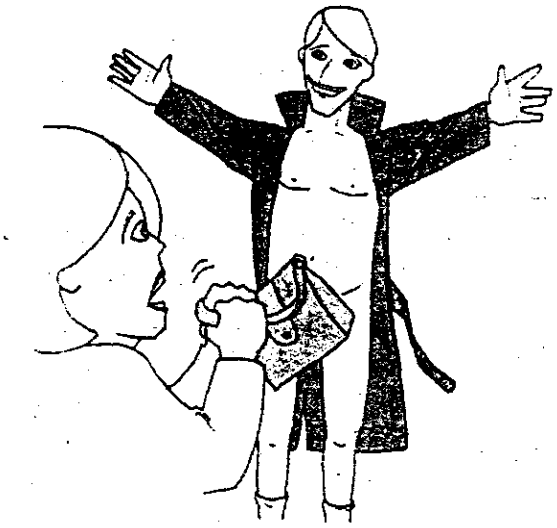
Hemos sido testigos del surgimiento de un nuevo tipo de científico social: el Observador del Lenguaje del Cuerpo. Del mismo modo que al observador de aves le gusta observar las aves y su comportamiento, el Observador del Lenguaje del Cuerpo se complace observando las pistas no verbales y las señales que emiten los seres humanos. Los observa en actos sociales, en la playa, por televisión, en la oficina o en cualquier lugar donde la gente interaccione. Es un estudiante del comportamiento que quiere aprender de las acciones de sus compañeros humanos para así poder aprender más sobre sí mismo y mejorar sus relaciones con los demás.

¿Cuál es la diferencia entre un observador y un *acechador?*
Un bloc de notas y un *bolígrafo.*

2

El poder está en sus manos

De qué modo las manos y los apretones de manos se utilizan para controlar



En la antigüedad, enseñar la palma de las manos
se utilizaba para demostrar que no había armas escondidas.

Era el primer día para Adam en su nuevo puesto en una empresa de Relaciones Públicas y quería crear buena impresión a todo el mundo. Fueron presentándole a todos sus compañeros y él los saludó con un apretón de manos y una amplia sonrisa. Adam medía un metro noventa, era guapo, vestía bien y tenía todo el aspecto de un hombre de relaciones públicas de éxito. Estrechó las manos de todos sus compañeros con firmeza, tal como su padre le había enseñado de pequeño. Con tanta firmeza, de hecho, que acabó haciendo sangrar el dedo anular de dos de sus compañeras y dejando otras manos doloridas. Los demás hombres compitieron con el apretón de manos de Adam... eso es lo que hacen los hombres. Las mujeres, sin embargo, sufrieron en silencio y empezaron pronto a murmurar: «Alejaos de

ese nuevo, Adam, ¡es un maltratador!». Los hombres nunca lo sacaron a relucir, pero las mujeres se limitaron a eludirle… y la mitad de los directivos de la empresa eran mujeres.

Las manos han sido la herramienta más importante de la evolución humana y existen más conexiones entre el cerebro y las manos que entre cualquier otra parte del cuerpo. Sin embargo, muy poca gente se ha puesto alguna vez a pensar en cómo se comportan sus manos o en cómo estrechan la mano cuando son presentados. Y aun así, estos cinco y siete primeros movimientos determinan si en la relación reinará el dominio, la sumisión o los juegos de poder. A lo largo de la historia, mostrar la palma de las manos se ha asociado a sinceridad, honestidad, vasallaje y sumisión. Hoy en día, muchos juramentos siguen haciéndose con la palma de la mano colocada sobre el corazón y cuando una persona va a testificar ante los tribunales, jura manteniendo la mano en el aire, sujetando la Biblia sobre la mano izquierda y mostrando la palma de la mano derecha a los miembros del tribunal. Una de las pistas más valiosas para descubrir si alguien es abierto y sincero (o no lo es) consiste en observar la exhibición de las palmas de sus manos. Igual que un perro expondrá su garganta para mostrar sumisión o rendirse al ganador, el ser humano utiliza la exhibición de las palmas de las manos para mostrar que va desarmado y, por lo tanto, no constituye ninguna amenaza.

Los perros sumisos exhiben su garganta. El ser humano exhibe las palmas de las manos.

Cómo detectar la apertura

Cuando la gente quiere ser abierta y honesta suele mostrar una o las dos palmas de las manos a la otra persona y decir algo así como: «yo no lo hice!», «Lo siento, si te he molestado» o «Te estoy diciendo la verdad». Cuando alguien empieza a abrirse o a ser sincero, expondrá a la otra persona toda la palma de su mano o parte de ella. Igual que sucede con la mayoría de las señales del lenguaje del cuerpo, se trata de un gesto totalmente inconsciente que nos proporciona la sensación «intuitiva» o la corazonada de que esa persona está diciendo la verdad.

«Confíe en mí: soy médico.»

Las palmas de las manos se utilizan intencionadamente
en todas partes para comunicar una perspectiva abierta y honesta.

Cuando los niños mienten o esconden alguna cosa, suelen esconder las manos en la espalda. De modo similar, un hombre que quiere esconder sus detalles después de una noche de juerga con los amigos esconderá las manos en los bolsillos, o se cruzara de brazos, cuando intente explicar a su pareja dónde ha estado. Sin embargo, el hecho de que esconda las palmas de las manos le proporcionará a ella la intuición de que no está contándole la verdad. La mujer que intenta esconder alguna cosa intentará evitar el tema o hablará sobre temas no relacionados mientras efectúa diversas tareas simultáneamente.

Cuando los hombres mienten, el lenguaje de su cuerpo puede ser evidente.
Cuando las mujeres mienten, prefieren aparentar estar ocupadas.

A los vendedores se les enseña a observar si sus clientes potenciales enseñan las palmas de las manos cuando exponen los motivos o las objeciones sobre el porqué de no poder comprar un producto, porque cuando alguien ofrece razones válidas suele enseñar la palma de las manos. Cuando la gente explica sus motivos con sinceridad, lo hace utilizando las manos y mostrando las palmas, mientras que alguien que no dice la verdad estaría dando las mismas respuestas verbales pero escondiendo las manos.

Manos en los bolsillos: el príncipe Guillermo muestra a los medios de comunicación que no quiere hablar.

Guardar las manos en los bolsillos es el truco favorito de los hombres que no quieren participar en una conversación. Las palmas de las manos eran originalmente como las cuerdas vocales del lenguaje del cuerpo pues «hablaban» más que cualquier otra parte del cuerpo y esconderlas era como mantener la boca cerrada.

Utilización intencionada de las palmas de las manos para engañar

Hay quien nos pregunta: «Si digo una mentira y dejo bien visibles las palmas de las manos, ¿existen más probabilidades de que la gente me crea?». La respuesta es sí... y no. Si miente usted escandalosamente enseñando las palmas de las manos, seguirá pareciendo poco sincero porque muchos de los otros gestos que deberían ser también visibles como muestra de sinceridad están ausentes y aparecerán, en cambio, los gestos negativos que se utilizan cuando se miente, siendo incongruentes con las palmas de las manos expuestas. Los artistas de la estafa y los mentirosos profesionales son gente que ha desarrollado el arte especial de conseguir que sus señales no verbales complementen sus mentiras verbales. Cuanto mejor utilice el estafador el lenguaje del cuerpo que indica sinceridad mientras cuenta una mentira, mejor será.

-¿Me querrás ***todavía*** *cuando sea vieja* y canosa? *-preguntó ella, enseñando las palmas de las manos.*
-No *sólo te querré, -respondió él-, sino que además te escribiré.*

La ley de la causa y el efecto

Es posible, sin embargo, parecer más abiertos y creíbles en nuestra comunicación si practicamos otros gestos con la palma de la mano expuesta. Resulta interesante que, a medida que los gestos con las palmas de las manos expuestas se convierten en una costumbre, la tendencia a decir mentiras disminuye. Debido a la ley de la causa y el efecto, a mucha gente le resulta difícil mentir exponiendo las palmas de las manos. Cuando una persona es sincera, enseñará las palmas de las manos, pero el simple hecho de mostrarlas dificulta a cualquier persona el poder decir una mentira convincente. Esto se debe a que los gestos y las emociones están directamente vinculados entre sí. Si usted está a la defensiva, por ejemplo, cruzará seguramente los brazos sobre el pecho; pero si sólo cruza los brazos sobre el pecho, empezará a experimentar sentimientos defensivos, y si habla usted exponiendo las palmas de las manos, ejercerá presión sobre su interlocutor para que también sea sincero. En otras palabras, la exhibición de las palmas de las manos puede ayudar a anular parte de la información falsa que su interlocutor le diría y le anima a ser más abierto con usted.

E1 poder de la mano

Una de las señales del cuerpo menos conocida, pero de las más poderosas, es la que transmite la mano humana cuando da instrucciones a alguien, da órdenes o da un apretón a modo de saludo. Utilizado de determinada manera, el *poder de la mano* otorga a su usuario el poder de la autoridad silenciosa.

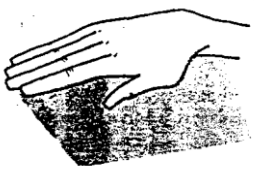
Con las manos existen tres gestos de orden principales: la posición de la *palma de la mano hacia arriba*, la posición de la *palma de la mano hacia abajo* y la posición de la *palma de la mano cerrada con un dedo apuntando*. Las diferencias entre las tres posiciones se muestran en este ejemplo: supongamos que usted le pide a alguien que coja una cosa y la lleve a otro sitio. Supongamos que en cada ejemplo utiliza el mismo tono de voz, las mismas palabras y las mismas expresiones faciales, y que lo único que cambia es la posición de la mano.

La palma de la mano hacia arriba se utiliza como un gesto de sumisión, libre de amenazas, una reminiscencia del gesto de pedir de un mendigo y desde una perspectiva evolutiva, viene a demostrar que la persona que lo utiliza va desarmada. La persona a la que se le pide que traslade el objeto no sentirá ninguna presión y no se verá amenazada por la solicitud. Si quiere que alguien le hable, puede utilizar el gesto de la palma de la mano hacia arriba como gesto de pasar la palabra y darle a saber a esa persona que espero que hable y que usted está dispuesto a escuchar.

El gesto de la palma de la mano hacia arriba se ha ido modificando a lo largo de los siglos y se han desarrollado otros gestos como *una sola mane levantada*, la *mano sobre el corazón* y muchas otras variaciones.

Cuando la palma de la mano mira hacia abajo, se proyecta autoridad inmediata. La otra persona tendrá la sensación de que le ha dado la orden de que traslade el objeto y puede empezar a tener sentimientos antagó-

Palma de la mano
hacia arriba = No hay amenaza.



Palma de la mano
hacia abajo = Autoridad.

nicos: hacia usted, dependiendo de la relación que mantenga con ella o del puesto que ostente usted en el entorno laboral.

Girar la palma de la mano de modo que de estar mirando hacia arriba quede mirando hacia abajo altera por completo la percepción que los demás tienen de usted

Por ejemplo, si la otra persona fuera alguien de un estatus igual al suyo, podría resistirse a una solicitud hecha con la palma de la mano hacia abajo y sería más probable que le obedeciese si hubiera utilizado la posición con la palma de la mano hacia arriba. Si esa persona es su subordinado, el gesto con la palma hacia abajo sería aceptable porque usted dispone de la autoridad necesaria para utilizarlo.

El saludo nazi ponía la palma de la mano mirando directamente hacia abajo y fue el símbolo del poder y la tiranía durante el Tercer Reich. Si Adolf Hitler hubiese utilizado como saludo la posición de la palma de la mano hacia arriba, nadie lo habría tomado en serio... se habrían reído de él.

Cuando las parejas caminan de la mano, el componente dominante de la pareja, a menudo el hombre, camina un poco más adelantado con la mano en la posición superior, la palma mirando hacia atrás mientras ella tiene la palma mirando hacia adelante. Esta sencilla posición revela de inmediato a cualquier observador quién lleva los pantalones en esa familia.

La posición de la palma de la mano cerrada con un dedo apuntando, se utiliza de modo simbólico cuando la persona que habla golpea, figuradamente, a sus oyentes como signo de sumisión. Subconscientemente evoca sentimientos negativos en los demás porque es lo que precede a un bofetón, un movimiento que muchos primates utilizan en el ataque físico.

Adolf Hitler utilizando una de sus más destacadas señales con la palma de la mano hacia abajo.

El gesto de la palma de la mano cerrada con un dedo apuntando es uno de los gestos más molestos que se pueden utilizar mientras se habla, sobre todo cuando va aunado con las palabras de quien lo utiliza. En algunos países, como Malasia y Filipinas, señalar con el dedo a una persona es un insulto y un gesto que se utiliza sólo con animales. Los malayos utilizan el dedo pulgar para señalar a la gente o indicar direcciones.

El dedo apuntando = ¡Hazlo o si no...!

Nuestro experimento con el público

Llevamos a cabo un experimento con ocho conferenciantes a los que pedimos que utilizaran los tres gestos mencionados a lo largo de una charla de diez minutos frente a diversos pú-

blicos. Grabamos tas actitudes de los participantes ante cada conferenciante. Descubrimos que los conferenciantes que utilizaron mayoritariamente la posición de la palma de la mano hacia arriba recibieron un ochenta y cuatro por ciento de opiniones positivas de los participantes, porcentaje que cayó al cincuenta y dos por ciento cuando llevaron a cabo exactamente la misma presentación ante otro público y utilizando principalmente el gesto de la palma de la mano hacia abajo. La posición con el dedo apuntando, registró tan sólo un veintiocho por ciento de respuestas positivas y algunos participantes abandonaron la sala durante la conferencia.

El dedo apuntando genera sentimientos negativos en la mayoría del público.

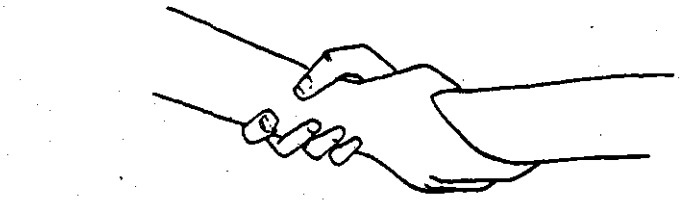
El dedo apuntando no sólo registró el menor número de respuestas positivas por parte del público, sino que además ese público fue el que menos recordaba lo que el conferenciante había dicho. Si es de los que habitualmente apuntan con el dedo mientras habla, intente practicar las posiciones de la palma de la mano hacia arriba y hacia abajo y notará que puede crear con eilo ambientes más relajados y tener efectos más positivos sobre los demás. Por otro lado, si presiona el dedo índice contra el pulgar para realizar un gesto tipo «OK» y habla utilizando este gesto, dejará la impresión de ser una persona autoritaria, pero no agresiva. Enseñamos este gesto a grupos de conferenciantes, políticos y líderes empresariales y medimos las reacciones del público. Quienes escucharon a los conferenciantes que Utilizaron gestos de tocarse las puntas de los dedos, describieron a dichos conferenciantes como «reflexivos», «orientados a objetivos» y «centrados».

Presionar el pulgar contra la punta del dedo índice evita intimidar al público.

Los conferenciantes que utilizaron la posición del dedo apuntando fueron descritos como «agresivos», «beligerantes» y «mal educados» y fueron los que registraron la menor retención de información por parte de su audiencia. Cuando el conferenciante apuntaba directamente al público, los asistentes se mostraron más preocupados por opinar sobre el conferenciante que por escuchar el contenido de su discurso.

Un análisis de estilos de apretón de manos

Estrecharse las manos es una reliquia de nuestro pasado. Cuando las tribus primitivas se reunían en condiciones amistosas, extendían los brazos enseñando las palmas de las manos para mostrar que no llevaban ni escondían armas. En la época de los romanos, la práctica de llevar una daga oculta en la manga para protegerse era tan común que los romanos desarrollaron como saludo habitual el gesto de *coger por el antebrazo.*



El gesto de coger por el antebrazo (para verificar la existencia de posibles armas escondidas) era el método que los romanos utilizaban como saludo.

La forma moderna del antiguo ritual de saludo consiste en entrelazar y mover las manos y fue utilizado por primera vez en el siglo xix para sellar transacciones comerciales entre hombres de igual estatus. Es un saludo que se ha extendido tan sólo a lo largo del último centenar de años y ha permanecido exclusivamente entre los hombres hasta hace muy poco. En la mayoría de los países del mundo occidental actual, se lleva a cabo como saludo inicial y como saludo de despedida, en todos los contextos profesionales, y cada vez más, en fiestas y actos sociales, tanto entre hombres como entre mujeres.

El apretón *de manos ha evolucionado como una forma a través de la cual los hombres cimentaban* un acuerdo *comercial.*

Incluso en lugares como Japón, donde el saludo tradicional consiste en inclinar la cabeza, y en Tailandia, donde se saludan utilizando el *wat* (un gesto similar al de la oración occidental), se ve cada vez más el apretón de manos. En la mayoría de los lugares, las manos se mueven conjuntamente entre cinco y siete veces, pero en algunos países, como en Alemania, las manos se mueven entre dos y tres veces con un tiempo adicional durante el que se mantienen estrechadas sin moverse y que equivaldría a un par de sacudidas más. Los franceses son los más aficionados al gesto, pues estrechan la mano tanto a modo de saludo como de despedida y dedican a diario un tiempo considerable a estrechar manos.

¿Quién debería extender la mano primero?

A pesar de que la costumbre del apretón de manos cuando te presentan a alguien está generalmente aceptada, hay algunas circunstancias en las que tal vez no sea apropiado que sea usted quien inicie el apretón. Teniendo en cuenta que el apretón de manos es un signo de confianza y de bienvenida, es importante formularse diversas preguntas antes de iniciarlo:

¿Soy bienvenido? ¿Se siente esta persona feliz por conocerme o estoy obligándola a ello? A los vendedores se les enseña que si inician el apretón de manos con un cliente ante el que se han presentado sin previo aviso, pueden generar un resultado negativo, ya que el comprador podría no querer darles la bienvenida y sentirse obligado a darles la mano. Bajo esas circunstancias se aconseja a los vendedores que es mejor que la otra persona inicie el apretón de manos y, en el caso de que no sea así, utilizar una leve inclinación de cabeza a modo de saludo. En algunos países sigue siendo todavía una práctica insegura la de estrechar la mano a las mujeres (por ejemplo, en muchos países musulmanes sería considerado de mala educación, y lo que se acepta es una leve inclinación de cabeza), aunque ahora se ha descubierto que las mujeres que inician un apretón de manos firme están clasificadas, en la mayoría de los lugares, como personas de mentalidad abierta y generan mejor impresión.

Cómo se comunican el dominio y el control

Teniendo en cuenta lo que hemos dicho sobre el impacto de los gestos de la *palma de la mano hacia arriba* y de la *palma de la mano hacia abajo*, exploremos ahora su relevancia en el apretón de manos.

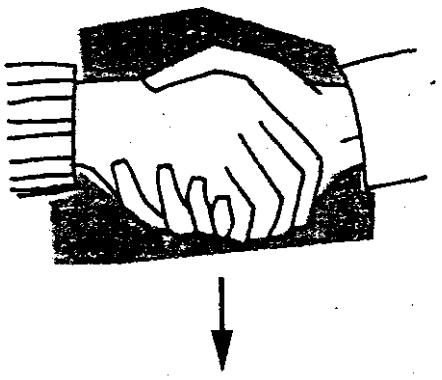
En tiempos de los romanos, cuando dos líderes se encontraban, se saludaban con lo que equivaldría a una versión erguida de la lucha libre. Cuando un líder era más fuerte que el otro, su mano acababa encima de la mano del otro, y esta costumbre acabó siendo conocida como la posición de la *mano superior.*

Supongamos que usted acaba de conocer a alguien y se saludan con un apretón de manos. Subconscientemente, se transmite una de las tres actitudes básicas:

1. Dominio: «Está intentando dominarme. Mejor que me ande con cautela.»
2. Sumisión: «Puedo dominar a esta persona. Hará lo que yo quiera.»
3. Igualdad: «Me siento a gusto con esta persona.»

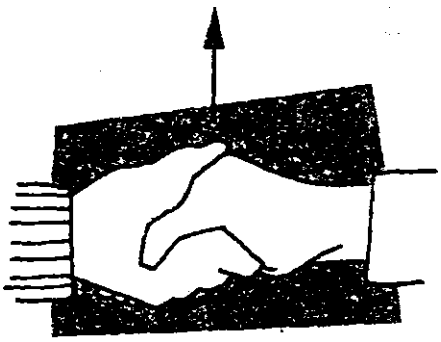
Estas actitudes se emiten y reciben sin ser consciente de ellas, pero pueden tener un impacto inmediato sobre el resultado del encuentro. En la década de los setenta documentamos el efecto de estas técnicas de apretón de manos en nuestras clases de habilidades profesionales y las enseñamos como estrategias de negocio, lo cual, con un poco de práctica y aplicación, puede influir, drásticamente, en cualquier encuentro personal, como veremos.

El dominio se transmite llevando a cabo un giro en la mano (manga a rayas) de modo que la palma quede mirando hacia abajo (véase ilustración). La palma no tiene que mirar necesariamente hacia abajo, pero es la mano situada encima lo que comunica que usted quiere tomar el control del encuentro.



Tomando el control.

El estudio que llevamos a cabo con trescientos cincuenta directivos de éxito (ochenta y nueve por ciento de los cuales eran hombres) reveló que no sólo la mayoría de los directivos eran los que iniciaban el apretón de manos, sino que el ochenta y ocho por ciento de hombres y el treinta y uno por ciento de mujeres utilizaban, además, la posición del apretón de manos dominante. En general, los temas de poder y control tienen menos relevancia para las mujeres, hecho que, seguramente, es el responsable de que sólo una de cada tres mujeres intentará practicar el ritual de la *mano superior*. Descubrimos también que en determinados contextos sociales, algunas mujeres ofrecen a los hombres un apretón de manos suave como señal de sumisión implícita. Es una forma de subrayar su femineidad o de dar a entender que es posible dominarla. En un contexto profesional, sin embargo, esta postura puede resultar desastrosa para una mujer porque los hombres pasarán a prestar atención a sus cualidades femeninas y no se la tomarán en serio. Los hombres y las demás mujeres no se toman muy en serio a las mujeres que exhiben mucha feminidad en las reuniones profesionales, a pesar del hecho de que ahora está de moda o es políticamente correcto decir que todo el mundo es igual. Esto no significa que una mujer profesional tenga que actuar de modo masculino; simplemente que si desea tener igual credibilidad que los hombres, debe evitar señales de feminidad como los apretones de mano suaves, las faldas cortas y los tacones altos.



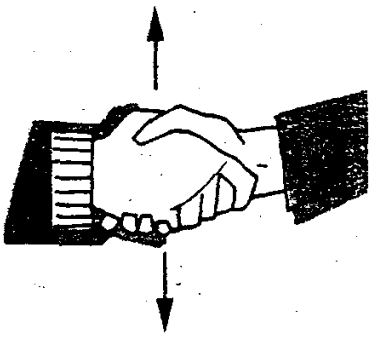
El apretón de manos sumiso.

Las mujeres que en una reunión *profesional seria muestran con exageración las señales femeninas, pierden credibilidad.*

En 2001, William Chaplin, de la Universidad de Alabama, llevó a cabo un estudio sobre los apretones de manos y descubrió que las personas extrovertidas utilizan el apretón de manos firme, algo que no hacen las personalidades tímidas y neuróticas. Chaplin descubrió también que las mujeres abiertas a nuevas ideas utilizaban el apretón de manos firme. Los hombres utilizaban el mismo tipo de apretón de manos, fueran abiertos a nuevas ideas o no. Por lo tanto, tiene sentido que en un entorno profesional las mujeres practiquen un apretón de manos más firme, sobre todo cuando le estrechan la mano a un hombre.

El apretón de manos sumiso

El apretón de manos opuesto al dominante es aquel que consiste en ofrecer la mano (manga a rayas) con la palma mirando hacia arriba (como muestra la siguiente ilustración), dándole simbólicamente a la otra persona la mano superior, como un perro que expone su garganta a otro perro superior. Esto puede ser efectivo cuando se quiere dar el control a la otra persona o hacerle sentir la sensación de que está al cargo de la situación como en el caso, por ejemplo, de cuando queremos pedir disculpas.



Comunicando igualdad.

Mientras que el apretón con la palma de la mano hacia arriba

puede comunicar una actitud sumisa, no siempre es el caso y hay otras actitudes a tener en cuenta. Como hemos visto, la persona que sufre artritis en las manos se verá obligada a dar un apretón de manos sin fuerza debido a su enfermedad, y ello hará que le resulte más fácil girar la palma de la mano hasta adoptar la posición sumisa. La gente que utiliza las manos en su profesión, como los cirujanos, los artistas y los músicos, pueden ofrecer también un apretón de manos flojo, por el simple hecho de protegérselas. Los grupos de gestos que utilicen a continuación del apretón de manos nos darán más pistas para valorarlas (una persona sumisa utilizará más gestos de sumisión y una persona dominante utilizará más gestos asertivos).

Cómo crear igualdad

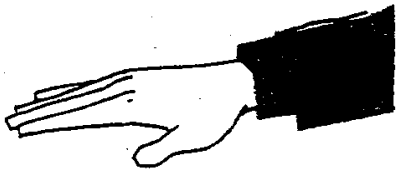
Cuando dos personas dominantes se dan la mano se produce una lucha de poder simbólica en la que cada persona intenta girar la palma de la mano de su oponente hasta conseguir una posición sumisa. El resultado es un apretón de manos de igual a igual, con las palmas de ambas manos en posición vertical, lo que crea un sentimiento de igualdad y respeto mutuo porque ninguno está preparado para ceder ante el otro.

Cómo generar confianza

Para generar confianza con un apretón de manos hay que tener en cuenta dos ingredientes clave. En primer lugar, asegúrese de que la palma de su mano y la de la otra persona están en posición vertical; de modo que nadie se muestre dominante ni sumiso. En segundo lugar, aplique la misma presión que está recibiendo. Esto significa que si en una escala de firmeza del uno al diez, su apretón registra un siete pero la otra persona sólo llega al cinco, tendrá que retroceder un veinte por ciento en fuerza. Si su apretón es de nueve y el de usted es de siete, tendrá que aumentar la presión un veinte por ciento. Si estuviera reuniéndose con un grupo de diez personas, seguramente tendría que realizar diversos ajustes de ángulo e intensidad para generar una sensación de confianza con todo el mundo y permanecer de igual a igual con todos ellos. Tenga también en cuenta que la mano masculina media es capaz de ejercer cerca del doble de fuerza que la mano femenina media, por lo tanto, haga sus cálculos en consecuencia. La evolución ha permitido que las manos masculinas ejerzan una fuerza de hasta cuarenta y cinco kilos cuando realizan acciones como romper, apretar, cargar, lanzar y martillar.

Recuerde que el apretón de manos ha evolucionado como un gesto para saludar o despedirse o para sellar un acuerdo, de modo que tiene que ser siempre cálido, amistoso y positivo.

Cómo desarmar a un jugador de poder



La arremetida con la palma de la mano hacia abajo.

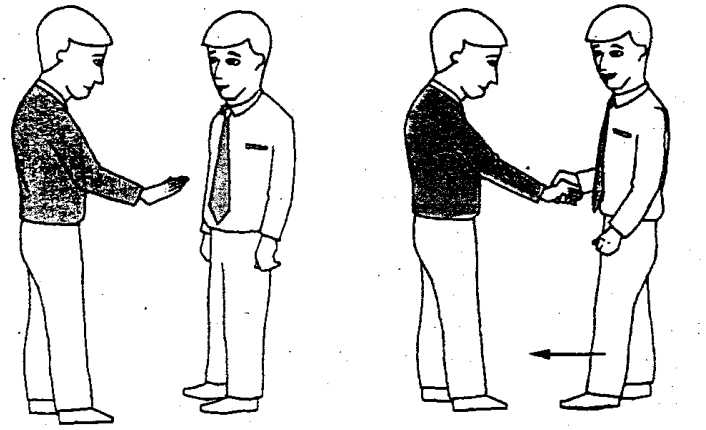
La *arremetida con la palma de la mano hacia abajo* es una reminiscencia del saludo nazi y es el más agresivo de todos los apretones de mano, pues ofrece al receptor pocas oportunidades de establecer una relación de igual a igual. Este apretón de manos es típico de la persona autoritaria y dominante, que es quien siempre lo inicia y quien, con el brazo rígido y la palma de la mano hacia abajo, fuerza al receptor a adoptar una posición sumisa.

Cuando note que alguien le ofrece conscientemente una arremetida de este cipo, tiene varias formas de contraatacarla:

1. La técnica del paso a la derecha

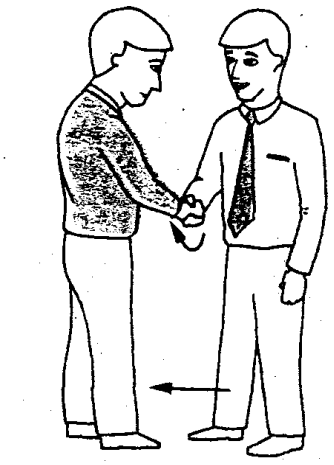
Si recibe un apretón de mano dominante por parte de alguien que quiere ejercer su poder (y son principalmente los hombres los que lo hacen), no sólo resulta difícil hacerle girar la palma de la mano para conseguir una posición igualitaria, sino que además, cuando lo hace, queda muy evidente.

Esta técnica consiste en, primero, dar un paso adelante con el pie izquierdo en el mismo momento en que alarga usted el brazo para estrechar la mano. Se requiere un poco de práctica, ya que adelantarse con el pie derecho es la posición natural para el noventa por ciento de personas que dan el apretón de manos con la mano derecha.



El jugador de poder intenta controlar. Dé un paso adelante con el pie izquierdo.

A continuación, dé un paso adelante con la pierna derecha, colocándose delante de la otra persona y entrando en su espacio personal. Finalmente, cruce la pierna izquierda por delante de la derecha para completar la maniobra (véase la ilustración a continuación) y estreche la mano de esa persona. Esta táctica le permite enderezar el apretón de manos, o incluso pasarlo a la posición de sumisión. La persona que está enfrente tiene la sensación de que está caminando delante de él y es el equivalente a ganar un asalto de un combate de lucha. Además, al invadir su espacio personal, le permite tomar el control.

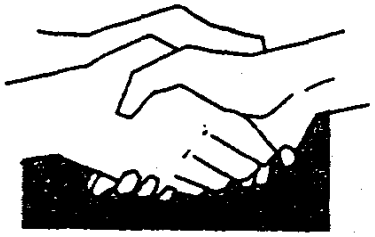


Colóquese enfrente con la pierna derecha y gírele la palma de la mano hacia arriba.

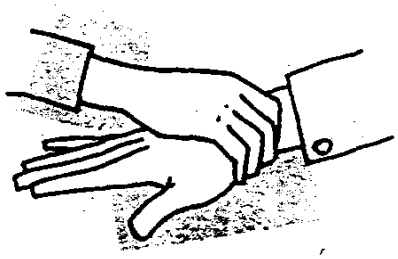
Analice su forma de estrechar la mano y percátese de si, cuando extiende el brazo para dar la mano, se adelanta con el pie derecho o con el izquierdo. La mayoría de la gente lo hace con el derecho y, por lo tanto, está en desventaja cuando recibe un apretón de manos dominante: tiene poco espacio para moverse y con ello permite el dominio de la otra persona. Practique adelantarse con el pie izquierdo cuando dé la mano y le resultará mucho más fácil afrontar a aquellos que pretenden controlarlo.

2. La técnica de la mano encima

Cuando alguien autoritario se presenta a usted con una arremetida con la palma de la mano hacia abajo, respóndale adoptando con su mano la posición de la palma hacia arriba, y luego coloque su mano izquierda sobre la derecha de esa persona para formar con ello un *apretón de manos doble* y enderezarle la mano.



El apretón doble.



El último recurso.

Esto pasa el poder de esa persona a usted y es una forma mucho más fácil de afrontar la situación. También resulta mucho más sencilla para las mujeres. Si tiene la sensación de que esa persona intenta intimidarlo, y además lo hace con regularidad, agárrele la mano por encima y luego muévasela (como en la ilustración). Esto lo dejará sorprendido, por lo que recomendamos que sea selectivo en su utilización y lo haga únicamente como último recurso.

E1 apretón de manos frío y pegajoso

A nadie le gusta recibir un apretón de manos en el que salgas con la impresión de haber estrechado cuatro salchichas frías. Si nos ponemos tensos frente a desconocidos, la sangre se aleja de las células de debajo de la capa exterior de la piel de las manos (la dermis) y se dirige hacia los músculos de los brazos y de las piernas para prepararse para «luchar o salir volando». El resultado es que nuestras manos pierden temperatura y empiezan a sudar, haciendo que resulten frías y pegajosas al tacto y que el apretón dé una sensación similar a la de tocar un salmón húmedo. Guarde siempre un pañuelo en el bolsillo o en el bolso para poderse secar las manos justo antes de saludar a alguien importante y no dar una mala primera impresión. Otra alternativa es que, antes de presentarse a una persona, se visualice con las palmas de las manos abiertas frente a una hoguera. Está demostrado que esta técnica de visualización aumenta la temperatura de la palma de la mano entre tres y cuatro grados.

La ventaja de la izquierda

Cuando dos líderes se colocan el uno junto al otro para posar para la prensa, intentan parecer iguales tanto en tamaño físico como en código de vestir, pero el que posa a la izquierda de la fotografía es percibido por los espectadores en una posición dominante. Esto se debe a que es más fácil obtener la posición de la *mano superior* estando a la izquierda, lo que hace que la persona que queda a la izquierda de la fotografía parezca ser quien tiene el

control. Esto es evidente en el apretón de manos que tuvo lugar en 1960 entre John F. Kennedy y Richard Nixon antes de su debate televisivo. En aquella época el mundo ignoraba el lenguaje del cuerpo pero, analizándolo, parece ser que J.F.K. comprendía intuitivamente cómo utilizarlo.

Se acostumbró a posar siempre en el lado izquierdo de la fotografía y uno de sus gestos favoritos era la aplicación de la posición de la *mano superior*.

Conseguir la mano superior: J.F.K. utilizando la ventaja del lado izquierdo para colocar a Richard Nixon en la posición de aspecto más débil.

La colocación en el lado izquierdo de la fotografía proporciona a Bill Clinton la ventaja de la mano superior por encima de Tony Blair.

Su famoso debate electoral fue un testimonio notable del poder del lenguaje del cuerpo. Las encuestas demostraron que la mayoría de los norteamericanos que siguieron el debate por radio, dieron a Nixon por vencedor, mientras que la mayoría de los que lo siguieron por televisión dieron a Kennedy. Ello viene a demostrar cómo el convincente lenguaje del cuerpo de Kennedy marcó la diferencia y acabó llevándolo a la presidencia.

Líderes mundiales colocándose en el lado incorrecto (el lado derecho de la fotografía) y sometiéndose a un apretón de manos dominante.

Cuando hombres y mujeres se estrechan la mano

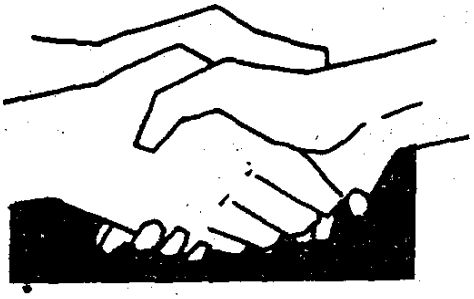
Aunque las mujeres están presentes en el mercado laboral desde hace varias décadas, muchos hombres y mujeres siguen experimentando malestar en sus encuentros. La mayoría de los hombres afirman haber recibido de niños cierta formación básica por parte de sus padres sobre cómo estrechar la mano, pero no ocurre lo mismo con las mujeres. Como adultos, esto puede crear situaciones incómodas cuando el hombre alarga el brazo para estrecharle la mano a la mujer y ella no lo ve (de entrada, está más interesada en observarle la cara). El hombre, sintiéndose incómodo con la mano suspendida en el aire, la retira espe-

rando que ella no se dé cuenta, pero en el momento en que lo hace, ella intenta estrechársela y se queda también con la mano suspendida en el vacío. El vuelve a buscar la mano de ella y el resultado es un jaleo de dedos entrelazados que tiene el aspecto y la percepción de dos calamares impacientes fundidos en un amoroso abrazo.

Los encuentros iniciales entre hombres y mujeres pueden irse al traste debido a una mala técnica de apretón de manos.

Si le sucede en alguna ocasión, tome intencionadamente la mano derecha de la otra persona con su izquierda, colóquela correctamente en su mano derecha y diga, con una sonrisa; «¡Volvamos a intentarlo!». Esto puede darle un enorme empujón de credibilidad de cara a la otra persona, porque es una muestra de que a usted le importa mucho presentarse y estrecharse la mano debidamente. Si es usted una mujer profesional, una buena estrategia es la de hacer saber a los demás que pretende estrecharles la mano, para con ello no sorprenderlos con la guardia baja. Tienda su mano lo antes posible para dar muestras claras de sus intenciones y evitar así malentendidos.

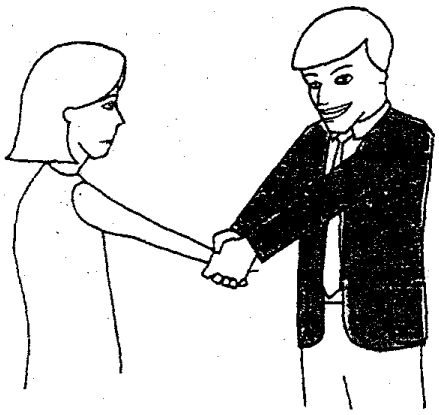
El apretón doble



El apretón doble.

Es un gesto favorito en el entorno empresarial de todo el mundo que se realiza acompañado de un contacto visual directo, una sonrisa cándida tranquilizadora y una repetición, en voz baja y tono confiado, del nombre de la persona que lo recibe, a menudo acompañado por una pregunta sobre el estado actual de salud del receptor.

Este apretón de manos aumenta la cantidad de contacto físico ofrecido por quien lo inicia y proporciona control sobre el receptor porque restringe su mano derecha. Conocido también como «el apretón de manos de los políticos», el iniciador del *apretón doble* intenta dar la impresión de que es una persona merecedora de confianza y honesta, pero cuando lo utiliza con una persona que acaba de conocer puede tener un efecto contrario, dejando al receptor receloso respecto a las intenciones del que lo ha iniciado. El *apretón doble* es como un abrazo en miniatura y es sólo aceptable en circunstancias en las que también sería aceptable un abrazo.



«Eres una persona encantadora, memorable... quienquiera que seas.»

Yassar Arafat realiza un apretón doble sobre Tony Blair, cuya expresión con los labios tensos demuestra que no se siente impresionado por ello.

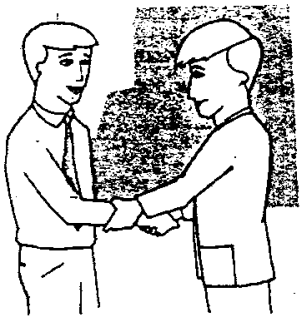
El noventa por ciento de los seres humanos nacen con la habilidad de extender el brazo derecho delante del cuerpo, como método básico de autodefensa. El *apretón doble* restringe esta capacidad de defensa, razón por la cual nunca debería ser utilizado en saludos

en los que no existe el vínculo personal con la otra persona. Debería utilizarse, únicamente, cuando ya existe ese vínculo emocional, por ejemplo, cuando nos encontramos con un viejo amigo. En estas circunstancias, la autodefensa no tiene cabida por lo que el apretón se percibe como un acto sincero.

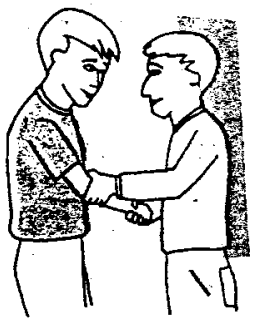
Apretones de control

La intención de cualquier apretón realizado con las dos manos es intentar demostrarle al receptor sinceridad, confianza y sentimientos profundos. Deberían verse dos elementos importantes. En primer lugar, la mano izquierda se utiliza para comunicar la profundidad de sentimientos que el iniciador quiere transmitir y esta es relativa a la distancia a la que la mano izquierda del iniciador se sitúa sobre el brazo derecho del receptor. Es como una intención de abrazo y la mano izquierda del iniciador se utiliza a modo de termómetro de intimidad: cuanto más arriba se sitúa en el brazo del receptor, más intimidad pretende mostrar el iniciador. El iniciador intenta tanto mostrar una conexión íntima con el receptor, como controlar sus movimientos.

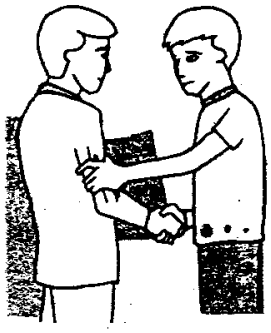
Por ejemplo, *agarrar por el codo* transmite más intimidad y control que *agarrar por la muñeca*, y *agarrar por el hombro* transmite más que *agarrar por la parte superior del brazo.*



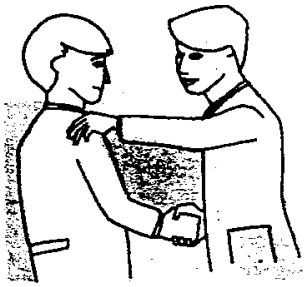
Agarrar por la muñeca.



Agarrar por el codo.



Agarrar por la parte superior del brazo.



Agarrar por el hombro.

En segundo lugar, la mano izquierda del iniciador supone una invasión del espacio personal del receptor. En general, el *abrazo por la muñeca* y *agarrar por el codo* sólo son aceptables cuando se trata de dos personas cercanas y, en estos casos, la mano izquierda del iniciador penetra únicamente en el extremo externo del espacio personal del receptor. *Agarrar por el hombro* y por la *parte superior del brazo* muestra intimidad y puede, incluso, acabar en un abrazo (nos ocuparemos del «espacio personal» con más detalle en el capítulo 11). A menos que los sentimientos de intimidad sean mutuos o que el iniciador no tenga un buen motivo para utilizar el *apretón doble*, el receptor se mostrará receloso y desconfiará de las intenciones del iniciador. En resumen, no utilice ningún saludo a dos manos a menos que tenga algún tipo de vínculo personal con la otra persona. Y si no tiene una relación personal con la persona que lo utiliza con usted, busque sus intenciones ocultas.

A menos que usted y la otra persona tengan un vínculo personal o emocional, utilice únicamente el apretón con una sola mano.

Es normal ver a los políticos saludando a los votantes mediante apretones a dos manos y a hombres de negocios haciéndolo con clientes, sin darse cuenta de que puede ser un suicidio político o profesional

El juego de poder entre Blair y Bush

Durante el conflicto de Irak de 2003, George W Bush y Tony Blair presentaron a los medios de comunicación la imagen de una alianza poderosa «unida e igual», pero un análisis detallado de las fotografías demuestra notables juegos de poder por parte de George Bush.

Vestido con superioridad y desarmado: George Bush adopta el gesto de la mano superior con Tony Blair

En esta fotografía, Bush se inclina para realizar el gesto de la *mano superior* desde el lado izquierdo de la fotografía. Bush va vestido como un comandante en jefe de las Fuerzas Armadas, mientras que Blair viste como un colegial inglés que asiste a una reunión con su director. Bush tiene los pies asentados con fuerza en el suelo y utiliza un *abrazo por la espalda* para controlar a Blair. Bush normalmente busca el lado izquierdo de la fotografía, lo que le permite ser percibido como dominante y controlador de la situación.

La solución

Para evitar perder poder, si usted, sin darse cuenta, se encuentra en el lado derecho de la fotografía, extienda el brazo enseguida, a medida que vaya acercándose, pues esto fuerza a la otra persona a enfrentarse a usted directamente cuando se den la mano. Esto le permite que el apretón de manos sea de igual a igual. Si hay sesión fotográfica o filmación, colóquese siempre intentando ocupar el lado izquierdo de la fotografía. Y como último remedio, utilice un *apretón doble* para colocarse en una situación igualitaria.

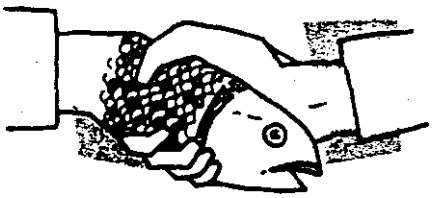
Los ocho peores apretones de manos del mundo

A continuación estudiaremos ocho de los apretones de manos más desagradables del mundo y sus variaciones. Evítelos siempre:

1. El pescado húmedo

Puntuación de credibilidad: 1/10.

Pocos saludos son tan poco atractivos como el del *pescado húmedo*, particularmente cuando la mano está fría o pegajosa. La sensación suave y plácida del pescado mojado lo hace universalmente impopular y la mayoría de la gente lo asocia con un carácter débil, principalmente por la facilidad con que es posible hacer girar la palma de la mano. El receptor lo lee como ausencia de compromiso con el encuentro, aunque puede haber implicaciones culturales o de otro tipo (en algunas culturas asiáticas o africanas, la norma es el apretón de manos flojo, mientras que el apretón firme puede ser considerado ofensivo). Además, una de cada veinte personas sufre una afección denominada hiperhidrosis, una enfermedad genética que provoca sudoración crónica. Una buena idea es llevar siempre encima pañuelos de papel o de tela para secarse, antes de estrecharle la mano a nadie.



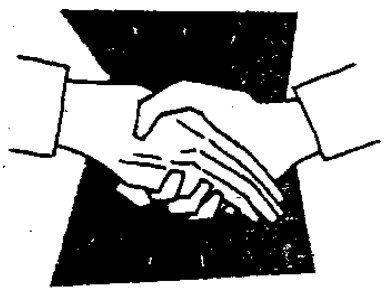
El pescado húmedo.

Las palmas de las manos poseen más glándulas sudoríparas que cualquier otra parte del cuerpo, razón por la cual las manos sudorosas se hacen tan evidentes. Resulta sorprendente que mucha gente que utiliza el saludo del *pez húmedo* no sea consciente de ello. Por lo tanto, es aconsejable que pida a sus amigos sus comentarios sobre su estilo de estrechar la mano antes de decidir utilizarlo en futuros encuentros.

2. *El torno*

Puntuación de credibilidad: 4/10.

Este estilo silenciosamente persuasivo es uno de los favoritos de los hombres de negocios y revela un deseo de dominar y asumir lo antes posible el control de la relación o de poner a la gente en el lugar que le corresponde. La palma de la mano se presenta mirando hacia abajo y se ejecuta un movimiento brusco hacia abajo seguido por dos o tres sacudidas vigorosas de rebote y un apretón que puede incluso interrumpir el flujo sanguíneo hacia la mano. A veces lo utiliza la persona que se siente débil y teme ser dominada por los demás.

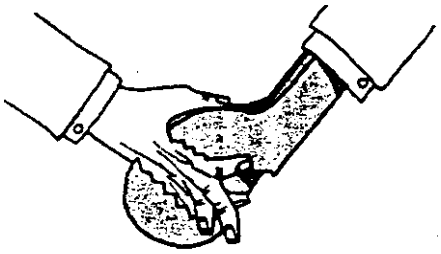


El torno.

3. El quebrantahuesos

Puntuación de credibilidad: 0/10.

Primo segundo del *torno*, el *quebrantahuesos* es el más temido de todos los apretones de manos, pues deja un recuerdo indeleble en la cabeza y los dedos del receptor y no impresiona mas que al iniciador. El quebrantahuesos es la marca de la casa de la personalidad extremadamente agresiva que, sin previo aviso, busca la ventaja previa e intenta desmoralizar a su oponente haciéndole papilla los nudillos. Si es usted mujer, evite llevar anillos en la mano derecha cuando tenga reuniones de negocios, ya que el quebrantahuesos podría dañarla y dejarla gestionando sus negocios en estado de shock.



El quebrantahuesos.

Desgraciadamente, no hay formas efectivas de contraatacar al quebrantahuesos. Si piensa que alguien lo ha hecho a propósito, sáquelo a relucir diciendo: «¡Caramba! Eso sí que duele. Aprieta usted con mucha fuerza». Eso pone al ejecutor del quebrantahuesos en posición de no repetir su comportamiento.

4. *La sujeción por la punta de los dedos*

Puntuación de credibilidad: 2/10.

De común ocurrencia en los saludos entre hombre y mujer, la *sujeción por la punta de los dedos* es un apretón de manos que no cumple su objetivo y en el que el usuario sujeta, erróneamente, los dedos de la otra persona. Aunque pueda parecer que el iniciador tiene una actitud entusiasta hacia el receptor, en realidad carece de confianza en sí mismo. En estas circunstancias el principal objetivo de este saludo es mantener al receptor a una distancia cómoda. *La sujeción por la punta de los dedos* puede ser también resultado de diferencias en el espacio personal de las personas que se dan la mano. Esto podría suceder en el caso de que el espacio íntimo de una persona fuese de sesenta centímetros y el de la otra de noventa, de modo que esta última quedaría demasiado alejada y las manos no podrían conectar adecuadamente.

La sujeción por la punta de los dedos.

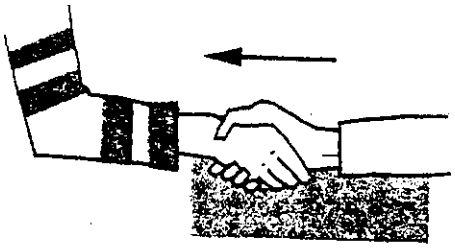
Si le sucede esto, tome la mano derecha de la otra persona con su izquierda, colóquela correctamente en su mano derecha y diga, con una sonrisa: «¡Volvamos a intentarlo!» y

dense las manos con igualdad. Esto aumentará su credibilidad porque está diciéndole a la otra persona que la considera lo bastante importante como para saludarla correctamente.

5. *La arremetida con el brazo rígido*

Puntuación de credibilidad: 3/10.

Igual que la *arremetida con la palma de la mano hacia abajo*, la *arremetida con el brazo rígido* tiende a ser utilizada por personalidades agresivas y su principal objetivo es mantener a la otra persona a distancia y alejada de su espacio personal. La utilizan también personas criadas en zonas rurales que tienen necesidad de un espacio personal mayor y quieren proteger su territorio.



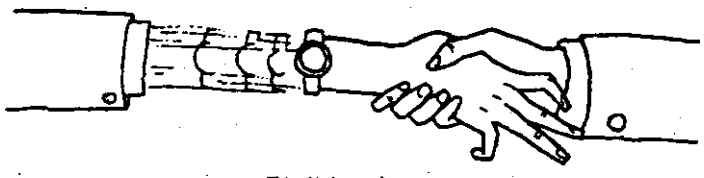
La arremetida con el brazo rígido.

Estas personas se inclinan incluso hacia delante o mantienen el equilibrio sobre un pie para mantener las distancias mientras saludan de esta manera.

6. El dislocador

Puntuación de credibilidad: 3/10.

Es una elección popular de los que ejercen su fuerza y es causa común de lágrimas en los ojos y, en casos extremos, de torsión de ligamentos. Consiste en agarrar con fuerza la mano extendida del receptor y luego, de forma simultánea, aplicar un brusco empujón hacia el lado contrario, intentando arrastrar al receptor hacia el territorio del iniciador. Esto da como resultado una pérdida de equilibrio y que la relación empiece con mal pie.



El dislocador.

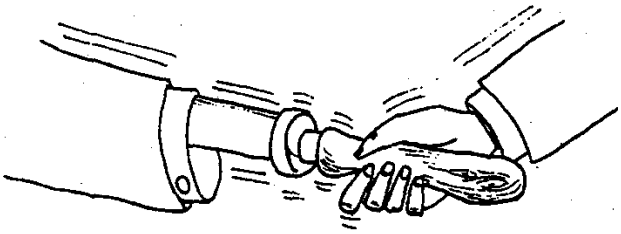
Tirar del receptor hacia el territorio del iniciador puede significar una de estas tres cosas: en primer lugar, que el iniciador tiene una personalidad insegura y se siente seguro únicamente dentro de su propio espacio personal; en segundo lugar, que el iniciador proviene de una cultura con necesidades espaciales menores, y en tercer lugar, que el iniciador quiere controlar al receptor desequilibrándolo. Sea como sea, lo que pretende es imponer sus reglas a quien le salga al encuentro.

7. El mango de la bomba

Puntuación de credibilidad: 4/10.

Con fuertes connotaciones rurales, el bombeador sujeta la mano del bombeado e inicia una serie enérgica y rítmica de rápidas sacudidas verticales.

Aunque hasta siete bombeos es una cantidad aceptable, algunos siguen bombeando incontrolablemente como si intentaran extraer agua del bombeado.



El mango de la bomba.

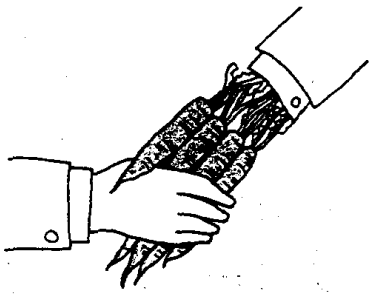
De vez en cuando, el bombeo deja de bombear pero sigue sujetando la mano del receptor para evitar que huya y, algo que resulta interesante, poca gente intenta retirar la mano. El acto de estar físicamente conectado parece debilitar nuestra capacidad de retirada.

8. El regalo holandés

Puntuación de credibilidad: 2/10.

Con un enfoque algo vegetariano, este apretón de manos tiene sus orígenes en Holanda, donde una persona puede ser acusada de *Geeft'n hand ais bosje worteljes*, es decir, de «Dar un apretón de manos como un manojo de zanahorias». Es un pariente lejano del *pescado húmedo,* pero más rígido y menos pegajoso al tacto.

Ha sido superado en las generaciones más jóvenes por el *De Slappe Vaatdoekj,* o *trapo de cocina mojado*. No son necesarias más explicaciones.



El regalo holandés.

El apretón de manos entre Arafat y Rabin

La siguiente fotografía muestra al último primer ministro israelí, Yitzhak Rabin, y el líder palestino, Yasser Arafat, estrechándose las manos en la Casa Blanca en 1993, y revela varias actitudes interesantes. En realidad, la figura principal de la fotografía es el presidente Clinton, gracias a su posición central indiscutible, su peso adicional y su gesto *de brazos extendidos con las palmas de las manos abiertas*, una reminiscencia de un dios que preside por encima de su gente. La *sonrisa de media luna* de Clinton muestra la emoción que, o bien sentía o bien fingía.

Yitzhak Rabin (izquierda) mantiene su terreno utilizando una arremetida con el brazo rígido para evitar ser arrastrado hacia adelante, mientras Yasser Arafat intenta un tirón con el brazo doblado.

En esta famosa fotografía ambos hombres mantienen sus pies firmemente asentados en el suelo e intentan obligar al otro a salir de su territorio. Yitzhak Rabin asume la posición de poder en el lado izquierdo de la fotografía y utiliza la *arremetida con el brazo rígido,* y se inclina además hacia adelante para tratar de hacer salir a Arafat de su espacio personal. Por otro lado, Yasser Arafat se mantiene completamente erguido e intenta contraatacar con un *tirón con el brazo doblado.*

Resumen

Poca gente tiene idea de cómo abordar a los demás en su primer encuentro, a pesar de que la mayoría somos conscientes de que los primeros minutos de ese encuentro pueden construir o romper la relación. Busque tiempo para practicar estilos de apretón de manos con sus amigos y compañeros y aprenderá rápidamente a ofrecer, en cada ocasión, un apretón de manos positivo. El apretón de manos con puntuación de 10/10 es normalmente aquel que se realiza manteniendo las palmas de las manos en sentido vertical e igualando la presión del apretón de manos de la otra persona.

3

La magia de las sonrisas y la risa

¿Qué es lo que ha convertido a este icono en uno de los más irresistibles del mundo?

Luis observó la estancia y clavó la mirada en una atractiva morena. Parecía sonreírle y, como no era precisamente «duro de mollera», atravesó rápidamente la sala e inició una conversación con ella. La chica no hablaba mucho pero, viendo que seguía sonriéndole, insistió. Una de sus amigas pasó por su lado en aquel momento y le susurró: «Olvídalo, Luis... esa piensa que eres un pesado». Se quedó pasmado. ¡Pero si seguía sonriéndole! Como les sucede a la mayoría de los hombres, Luis no comprendió el significado negativo de aquella sonrisa femenina con los labios tensos y sin mostrar los dientes.

Las abuelas suelen decir a los niños que «pongan cara de felicidad», «luzcan una sonrisa enorme» y «muestren sus dientes blancos como perlas» cuando les presenten a alguien, porque las abuelas saben, a nivel intuitivo, que todo ello genera una reacción positiva en los demás.

Los primeros estudios científicos sobre la sonrisa de los que se tiene noticia se remontan a principios del siglo xix, cuando el científico francés Guillaume Duchenne de Boulogne utilizó el electrodiagnóstico y la estimulación eléctrica para distinguir entre la sonrisa de alegría de verdad y otras clases de sonrisa. Analizó las cabezas de personas ejecutadas en la guillotina para estudiar el funcionamiento de los músculos faciales. Tiró de los músculos faciales desde diversos ángulos para catalogar y anotar qué músculos eran los que provocaban la sonrisa. Descubrió que la sonrisa está controlada por dos conjuntos de músculos:

los músculos *zigomáticos mayores*, que corren por la parte lateral de la cara y conectan con las comisuras de la boca y los *orbicularis oculi*, que tiran de los ojos hacia atrás. Los zigomáticos mayores tiran de la boca hacia atrás para dejar al descubierto los dientes y aumentar el tamaño de las mejillas; mientras que los orbicularis oculi hacen que los ojos se estrechen y provocan «patas de gallo». Estos músculos son importantes para comprender por qué los zigomáticos mayores se controlan conscientemente, es decir, se utilizan para producir falsas sonrisas con el objetivo de querer parecer amistoso o subordinado. Los orbicularis oculi, en los ojos, actúan independientemente y revelan los verdaderos sentimientos de una sonrisa genuina. De modo que el primer lugar donde verificar la sinceridad de una sonrisa son las arrugas junto a los ojos.

Una sonrisa natural produce arrugas características junto a los ojos.
La gente que no es sincera sonríe sólo con la boca.

En la sonrisa de felicidad no sólo van hacia arriba las comisuras de los labios, sino que además se contraen los músculos de alrededor de los ojos. Las sonrisas que no son de felicidad o diversión implican sólo unos labios sonrientes.

¿Cuál de estas sonrisas es falsa? Las falsas sonrisas tiran sólo de la boca, las sonrisas de verdad tiran tanto de la boca como de los ojos.

Los científicos distinguen entre sonrisas falsas y genuinas mediante un sistema de codificación denominado Sistema de Codificación de la Acción Facial, concebido por el profesor Paul Ekman, de la Universidad de California, y el doctor Wallace V Friesen, de la Universidad de Kentucky. Las sonrisas genuinas son un resultado del cerebro inconsciente, lo que significa que son automáticas. Cuando sentimos placer, las señales pasan a través de la parte del cerebro que procesa las emociones, lo que hace que los músculos de la boca se muevan, las mejillas se elevan, los ojos se entrecierren y suban y las cejas se hundan levemente.

Los fotógrafos nos *piden que digamos «Luis» porque esta palabra tira de los músculos zigomáticos mayores. Pero el resultado es uno falsa sonrisa y una fotografía de aspecto poco sincero.*

Las arrugas en torno a los ojos pueden aparecer también en las sonrisas falsas pero intensas, y las mejillas pueden abultarse haciendo parecer que los ojos se contraen y que la sonrisa es genuina. Pero hay signos que distinguen estas sonrisas de las de verdad. Cuando

una .sonrisa es genuina, la parte carnosa del ojo situada entre la ceja y el párpado se mueve hacia abajo y el extremo de las cejas se hunde levemente.

La sonrisa es una señal de sumisión

Sonreír y reír está considerado universalmente como señales que demuestran que una persona se siente feliz. Lloramos al nacer, empezamos a sonreír a las cinco semanas y la risa se inicia entre el cuarto y el quinto mes. Los bebés aprenden rápidamente que el llanto sirve para llamar nuestra atención y que la sonrisa sirve para que permanezcamos a su lado. Investigaciones recientes con nuestros primos primates, los chimpancés, han demostrado que la sonrisa sirve a un propósito aún más profundo, más primitivo.

Para demostrar su agresividad, los monos enseñan sus colmillos inferiores, alertando de que pueden morder. Los humanos hacen exactamente lo mismo cuando se ponen agresivos, bajando su labio inferior, cuya principal función es ser una funda que esconde la dentición inferior. Los chimpancés tienen dos tipos de sonrisas: una es una cara de apaciguamiento, donde el chimpancé muestra su sumisión a otro dominante. En esta sonrisa de chimpancé, conocida como «cara de miedo», la mandíbula inferior se abre para dejar a la vista los dientes y las comisuras de la boca se tiran hacia atrás y hacia abajo, recordando la sonrisa humana.

Diferentes expresiones de cara de primate.
La de la izquierda «cara de miedo»; la de la derecha «cara de juego».

La otra es una «cara de juego», donde se enseñan los dientes, las comisuras de la boca y los ojos se tiran hacia arriba y se emiten sonidos vocales, algo similar a la risa humana. En ambos casos, las sonrisas se utilizan como gestos de sumisión. La primera comunica: «No soy una amenaza porque, como puedes ver, te tengo miedo», y la otra dice: «No soy una amenaza porque, como puedes ver, soy como un niño juguetón». Es la misma cara que pone un chimpancé que se siente ansioso o tiene miedo de que lo ataquen o le hagan daño los demás. Los zigomáticos tiran de las comisuras de la boca hacia atrás horizontalmente o hacia abajo, y los músculos orbicularis del ojo no se mueven. Y es la misma sonrisa nerviosa que utiliza la persona a la que casi la atropella un autobús en una calle con mucho tráfico. Debido a que es una reacción de miedo, esa persona sonríe y dice: «Caray... casi me mata».

¿Feliz, sumiso o a punto de descuartizarle?

En los humanos, la sonrisa sirve, en gran parte, el mismo objetivo que con los demás primates. Comunica a la otra persona que usted no es una amenaza para ella y le pide que lo acepte a nivel personal. La ausencia de

sonrisa explica por qué tantos hombres dominantes como Vladimir Putin, James Cagney, Clint Eastwood, Margaret Thatcher y Charles Bronson, siempre parecen estar enfadados o ser agresivos y rara vez se los ve sonriendo. Se trata, simplemente, de que de ningún modo quieren parecer sumisos.

Y las investigaciones llevadas a cabo en los tribunales demuestran que una disculpa acompañada de una sonrisa provoca una pena inferior que una disculpa sin ella. De modo que la abuela tenía razón.

¿Por qué la sonrisa es contagiosa?

Lo destacable de una sonrisa es que cuando la ofreces a alguien, hace que quieran imitarte ofreciéndote otra sonrisa, aunque ambas sean sonrisas falsas.

El profesor Ulf Dimberg, de la Uppsala University, Suecia, llevó a cabo un experimento que revelaba de qué modo la mente inconsciente ejerce un control directo sobre los músculos faciales. Utilizando un equipo que recogía señales eléctricas de las fibras de los músculos, calculó la actividad muscular facial de ciento veinte voluntarios expuestos a fotografías de caras, tanto de felicidad como de enfado. Se les dijo que fruncieran el entrecejo, sonrieran o pusieran cara inexpresiva como respuesta a lo que veían. A veces la cara que se les decía que tenían que poner era contraria a lo que veían: afrontar una sonrisa con un ceño fruncido, o un ceño fruncido con una sonrisa. Los resultados demostraron que los voluntarios no tenían el control total de los músculos faciales. Mientras que resultaba sencillo fruncir el entrecejo ante la imagen de un hombre enfadado, era mucho más difícil esbozar una sonrisa. Aunque los voluntarios intentaban conscientemente controlar sus reacciones naturales, los movimientos de sus músculos faciales contaban otra cosa: estaban *reflejando como en un espejo* las expresiones que veían, aunque intentaran no hacerlo.

La profesora Ruth Campbell, del University Collage London, cree que en el cerebro existe una «neurona espejo» que desencadena la parte responsable del reconocimiento de caras y expresiones y provoca una reacción instantánea de espejo. Es decir, nos demos cuenta o no, copiamos automáticamente las expresiones faciales que vemos.

Esta es la razón por la cual es importante que la sonrisa regular forme parte del repertorio del lenguaje del cuerpo, aunque no tengamos ganas de hacerlo, porque la sonrisa influye directamente en las actitudes de los demás y en sus respuestas.

La ciencia *ha demostrado que cuanto más se sonríe, más reacciones positivas tendrán los demás.*

En cerca de treinta años estudiando el proceso de ventas y negociación, hemos descubierto que sonreír en el momento adecuado, como durante las fases iniciales de una situación de negociación, donde los interesados toman mutuamente medidas, produce una respuesta positiva en ambos lados de la mesa que genera resultados más exitosos y mayores ventas.

¿Reconoce a este actor?

De qué modo la sonrisa engaña al cerebro

La capacidad de descodificar sonrisas parece estar incluida en el cerebro como una ayuda para la supervivencia. La sonrisa es

esencialmente una señal de sumisión, y por ello los hombres y las mujeres ancestrales necesitaban ser capaces de reconocer si un desconocido se acercaba en son de paz o agresivamente. Los que no lograban discernirlo, perecían.

Cuando mire la fotografía es probable que identifique en ella al actor Hugh Grant. Cuando se pide a la gente que describa cuáles son sus emociones en esta instantánea, la mayoría **lo** describe como relajado y feliz debido a su rostro aparentemente sonriente. Cuando damos la vuelta a la fotografía se obtiene una visión completamente distinta de la actitud emocional transmitida.

Lo que hemos hecho es cortar y pegar los ojos y la sonrisa de Grant para obtener una cara de aspecto terrorífico pero, como ha visto, el cerebro es capaz incluso de identificar una sonrisa con la cara al revés. No sólo puede hacer eso, sino que además el cerebro puede separar la sonrisa de cualquier otra parte de la cara. Esto ilustra el poderoso efecto que una sonrisa tiene sobre nosotros.

La práctica de la falsa sonrisa

Como hemos dicho, no solemos poder diferenciar conscientemente entre una falsa sonrisa y una genuina, y la mayoría se conforma con que alguien le sonría, independientemente de que la sonrisa sea real y falsa. La sonrisa es un gesto tan desarmador que mucha gente asume, equivocadamente que es uno de los gestos favoritos de los mentirosos. La investigación de Paul Ekman demostró que cuando las personas mienten deliberadamente, la mayoría, especialmente los hombres, sonríen *menos* de lo normal. Ekman cree que ello se debe a que los mentirosos saben que la gente asocia la sonrisa con la mentira, de modo que sonríen menos, intencionadamente. La sonrisa de un mentiroso aparece con más rapidez que una sonrisa genuina y se mantiene durante más tiempo, casi como si el mentiroso llevase puesta una máscara.

Cuando los mentirosos mienten, el lado izquierdo de la sonrisa suele aparecer más pronunciado que el derecho.

Una sonrisa falsa aparece con más fuerza en un lado de la cara que en el otro, ya que ambos lados del cerebro intentan que parezca real. La mitad del córtex cerebral especializado en las expresiones faciales se encuentra en el hemisferio derecho y envía señales principalmente a la parte izquierda del cuerpo. Como resultado de ello, las emociones faciales falsas son más pronunciadas en el lado izquierdo de la cara que en el derecho. En una

sonrisa auténtica ambos hemisferios cerebrales instruyen a ambos lados de la cara para que actúen con simetría.

Los contrabandistas sonríen menos

En 1986 recibimos el encargo por parte de las aduanas australianas de ayudarles a crear un programa que aumentara el número de capturas de contrabando ilegal y drogas que entraban clandestinamente en Australia. Hasta aquel momento los oficiales de policía daban por sentado que los mentirosos aumentaban la frecuencia de su sonrisa cuando mentían o estaban bajo presión. Nuestro análisis de películas de personas a las que expresamente se les dijo que mintieran, mostraba lo contrario: cuando los mentirosos mentían, sonreían menos o nada, fuesen de la cultura que fuesen. Las personas inocentes y que decían la verdad *aumentaban* la frecuencia de sus sonrisas cuando eran sinceras. La sonrisa tiene sus raíces en la sumisión y por eso las personas inocentes intentaban apaciguar a sus acusadores, mientras que los mentirosos profesionales disminuían sus sonrisas y otras señales del cuerpo. Es lo mismo que cuando un coche de la policía se detiene a su lado en un semáforo: aunque usted no haya infringido la ley, la presencia de la policía es suficiente como para hacerle sentirse culpable y ponerse a sonreír. Esto subraya cómo se controla la falsa sonrisa y cómo siempre debería considerarse en el contexto de lo que sucede.

Cinco tipos comunes de sonrisa

Lo que sigue es un resumen y un análisis de las sonrisas que vemos habitualmente:

1. La sonrisa con labios tensos

Los labios se tensan formando una línea recta y se esconden los dientes. Envía el mensaje de que la persona que sonríe tiene un secreto o una opinión o una actitud que no piensa compartir con usted. Es la favorita de las mujeres que no quieren revelar que no les gusta una persona y las demás mujeres suelen interpretarla como una señal de rechazo. Los hombres no suelen darse cuenta de ello.

La sonrisa con labios tensos demuestra que ella
tiene un secreto y que no piensa compartirlo con usted.

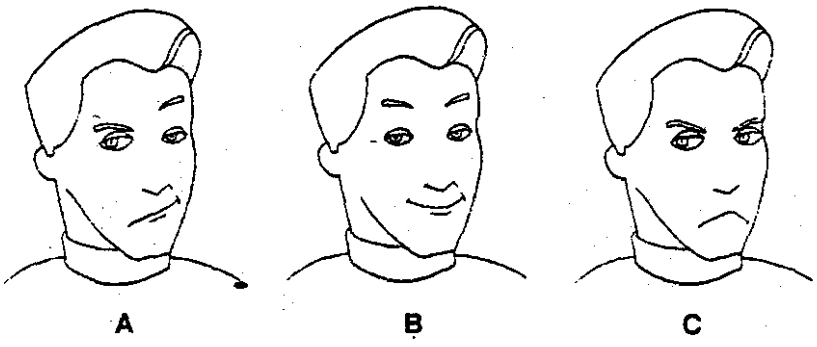
Por ejemplo, una mujer podría decir de otra mujer: «Es una mujer muy capaz que sabe lo que quiere», seguido por una sonrisa con los labios tensos, en lugar de decir lo que realmente piensa: «Pienso que es una bruja agresiva». La *sonrisa con labios tensos* se ve también en fotografías de hombres de negocio de éxito publicadas en revistas y que comunican: «Yo poseo el secreto del éxito y vosotros tenéis que imaginaros cuál es». En estas en-

trevistas los hombres tienen la tendencia de hablar sobre los principios del éxito en lugar de revelar los detalles exactos sobre cómo lo han alcanzado ellos. Por otro lado, Richard Branson siempre aparece con una amplia sonrisa enseñando los dientes y feliz de explicar todos los detalles de su éxito; lo hace porque sabe que, de todos modos, la mayoría de la gente no haría lo que él ha hecho.

Tony y Cherie Blair aparecían sonriendo con los labios tensos en el anuncio del último embarazo de Cherie.

2. La sonrisa torcida

Esta sonrisa muestra emociones opuestas según el lado de la cara hacia el que se tuerza. En la imagen A de la siguiente ilustración, el hemisferio cerebral derecho levanta la ceja izquierda, los músculos zigomáticos izquierdos y la mejilla izquierda para producir una sonrisa en el lado izquierdo de la cara, mientras que el hemisferio cerebral izquierdo tira hacia abajo los mismos músculos, pero en el lado derecho, para generar una mueca de enfado. Si colocáramos un espejo en el centro de la ilustración A, formando un ángulo de noventa grados, de modo que quedara reflejado cada lado de la cara, obtendríamos dos caras completamente distintas con emociones opuestas. El reflejo del lado derecho de la cara sería la imagen B, con una sonrisa agradable, mientras que el reflejo del lado izquierdo (imagen C) revelaría una mueca de enfado.



La *sonrisa torcida* es peculiar del mundo occidental y sólo puede llevarse a cabo deliberadamente, lo que significa que sólo pretende transmitir un mensaje: sarcasmo.

3. La sonrisa con la mandíbula hacia abajo

Se trata de una sonrisa ensayada en la que la mandíbula inferior se empuja hacia abajo para dar la impresión de que la persona está riendo o jugando. Es la favorita de gente como el

personaje del Joker de la película *Batman.* Bill Clinton y Hugh Grant, que la utilizan para generar reacciones de alegría en sus audiencias o para conseguir más votos.

La sonrisa con la mandíbula hacia abajo con un intento de fingir unos ojos sonrientes.

La sonrisa con la mandíbula hacia abajo donde sólo se mueve la mandíbula para fingir alegría.

4. La sonrisa torcida con mirada hacia arriba

Con la cabeza hacia abajo, pero con la mirada dirigida hacia arriba y una sonrisa con los labios tensos, la persona que sonríe tiene un aspecto juvenil, juguetón y secretista. Esta sonrisa ha demostrado ser la favorita de los hombres de todas partes, porque la mujer que la esboza genera en ellos sentimientos paternales, haciendo que los hombres quieran protegerla y cuidarla. Es una de las sonrisas que la princesa Diana utilizaba para cautivar los corazones de la gente.

La sonrisa torcida con mirada hacia arriba de Diana tenía un poderoso efecto tanto sobre hombres como sobre mujeres.

Esta sonrisa hacía que los hombres quisieran protegerla y despertaba el agrado de las mujeres. No es de sorprender que esta sonrisa sea un gesto habitual en el repertorio de cortejo de las mujeres, ya que los hombres la interpretan como seductora, además de ser una potente señal que invita al hombre a acercarse. Es la misma sonrisa que utiliza ahora el príncipe Guillermo de Inglaterra, lo que no sólo tiene el efecto de ganarse el cariño de la gente, sino que además recuerda a su madre, Diana.

5. *La sonrisa de George Bush*

El presidente George Bush tiene en la cara una sonrisa afectada permanente. Ray.Birdwhistell descubrió que las zonas de Estados Unidos donde más sonríe la gente de la clase media son Atlanta, Louisville, Memphis, Nashville y gran parte de Texas. Bush es tejano y allí sonríen más que la mayoría de los norteamericanos. Por eso, en Texas se considera que un individuo que no sonríe es porque está enfadado por alguna cosa, mientras que en Nueva York es probable que a un individuo que sonría se le pregunte por qué se ríe. Jimmy Cárter era otro sureño que sonreía constantemente. Esto hacia que los estadounidenses del norte siempre estuvieran temiendo que sabía alguna cosa que ellos no sabían.

Sonría constantemente. Todo el mundo se preguntará por qué.

¿Por qué la risa es la mejor medicina?

Igual que con la sonrisa, cuándo la risa entra a formar parte permanente de una persona, sirve para atraer amigos, mejorar la salud y alargar la vida. Cuando reímos, todos los órganos del cuerpo se ven afectados de manera positiva. La respiración se acelera, lo que sirve para ejercitar el diafragma, el cuello, el estómago, la cara y los hombros. La risa aumenta la cantidad de oxígeno en sangre, lo que no sólo ayuda a mejorar la circulación, sino que además expande los vasos sanguíneos próximos a la superficie cutánea. Es por eso que la gente se pone roja al reír. La risa disminuye el pulso cardiaco, dilata las arterias, estimula el apetito y quema calorías.

El neurólogo Henri Rubinstein descubrió que un minuto de buena risa proporciona hasta cuarenta y cinco minutos de relajación posterior. El profesor. William Fry de la Universidad de Stanford informó de que cien risas proporcionan al cuerpo un ejercicio aeróbico equivalente a una sesión de diez minutos en un aparato de remo. Médicamente hablando, esta es la razón por la que la condenada risa es tan condenadamente buena para todo el mundo.

Cuanto más mayores nos hacemos, más serios nos *volvemos respecto a la vida. Un adulto ríe una media de quince veces al día; un preescolar lo hace una media de cuatrocientas veces.*

¿Por qué deberíamos tomarnos en serio la risa?

Las investigaciones demuestran que la gente que ríe o sonríe, aunque no se sienta especialmente feliz, hace que parte de la «zona feliz» del hemisferio cerebral izquierdo se llene de actividad eléctrica. En uno de sus numerosos estudios sobre la risa, Richard Davidson, profesor de psicología y psiquiatría de la Universidad de Winsconsin de Madison, conectó a diversos individuos a electroencefalógrafos, máquinas que sirven para medir la actividad de las ondas cerebrales, y les pasó películas divertidas. La sonrisa hizo que sus zonas felices se animaran enérgicamente. Demostró que producir risas y sonrisas de forma intencionada mueve la actividad cerebral hacia la felicidad espontánea.

Arnie Cann, profesor de psicología en la Universidad de North Carolina, descubrió que el humor tiene un impacto positivo para contraatacar el estrés. Cann condujo un experimento con personas que mostraban los primeros signos de depresión. Formó dos grupos que estuvieron viendo vídeos durante un periodo de tres semanas. El grupo que vio vídeos de comedia mostró una mejora superior en los síntomas que el grupo que vio vídeos que no

eran de humor. Descubrió también que las personas con úlceras fruncen más el entrecejo que las personas que no las tienen. Si se sorprende frunciendo el entrecejo, practique llevándose la mano a la frente cuando hable para conseguir no hacerlo.

¿Por qué nosotros reímos y hablamos y los chimpancés no?

Robert Provine, profesor de psicología de la Universidad de Maryland, Baltimore, descubrió que la risa humana es distinta de la de nuestros primos primates. La risa del chimpancé es como un jadeo, pues emite un único sonido por cada inspiración o espiración. Es esta razón de una contra uno entre el ciclo de respiración y la vocalización lo que hace imposible que los primates hablen. Cuando los humanos empezamos a caminar erguidos, liberamos la parte superior del cuerpo de la función de soportar la carga y obtuvimos un control mejor de la respiración. Por ello, los humanos podemos cortar una exhalación y modularla para generar el habla y la risa. Los chimpancés son capaces de tener conceptos lingüísticos, pero físicamente no pueden emitir los sonidos del lenguaje. Gracias a que caminamos erguidos, los seres humanos tenemos un enorme rango de libertad en los sonidos que realizamos, incluyendo la risa y el habla.

¿De qué modo sana el humor?

La risa estimula los analgésicos naturales y los propulsores del «buen humor» del organismo, las llamadas endorfinas, ayudando a aliviar el estrés y a curar el cuerpo. Cuando Norman Cousins fue diagnosticado con una enfermedad debilitadora conocida como angiolospondilitis, los médicos le dijeron que no podían hacer nada para ayudarlo y que viviría en un dolor acuciante hasta que se produjera la muerte. Cousins se registró en un hotel y alquiló todas las películas de risa que fue capaz de encontrar. Las miró y las remiró una y otra vez, riendo con toda la fuerza de la qué era capaz. Después de seis meses con esta autoterapia de risa, los médicos quedaron asombrados al descubrir que su enfermedad se había curado por completo. ¡La enfermedad había desaparecido! Este asombroso resultado llevó a la publicación del libro de Cousin, *Anatomy of an Illness*, y al inicio de una investigación masiva sobre la función de las endorfinas. Las endorfinas son productos, químicos que el cerebro libera cuando reímos. Tienen una composición química similar a la de la morfina y la heroína y tienen un efecto tranquilizante sobre el organismo, además de recuperar el sistema inmunitario. Esto explica por qué la gente feliz rara vez enferma y por qué la gente que siempre se queja enferma más a menudo.

Reír hasta llorar

La risa y el llanto están muy relacionados desde un punto de vista psicológico y fisiológico. Piense en la última vez en que alguien le contó un chiste que le hizo revolcarse de risa y apenas podía controlarse. ¿Cómo se sintió después? Sentía una sensación de hormigueo por todo el cuerpo, ¿verdad? Su cerebro liberó endorfinas en su organismo que le proporcionaron lo que en su día se describió como «subidón natural», la misma experiencia que los drogadictos tienen cuando se drogan. La gente con problemas para reírse de las dificultades de la vida suele recurrir a las drogas y el alcohol para conseguir la misma sensación que proporcionan las endorfinas provocadas por la risa. El alcohol disminuye las inhibiciones y hace que la gente ría más, lo que libera endorfinas. Esta es la razón por la cual la gente bien controlada ríe más cuando bebe alcohol, mientras que la gente infeliz se pone más triste o violenta, incluso.

La gente bebe alcohol y *se droga para intentar sentirse tal y como la gente feliz se siente normalmente.*

Paúl Ekman descubrió que una de las razones por las que nos sentimos atraídos hacia las caras que ríen y sonríen es porque afectan realmente a nuestro sistema nervioso autónomo. Cuando vemos una cara sonriente, sonreímos, y esto libera endorfinas en nuestro organismo. Si está usted rodeado de gente triste e infeliz, tenderá a reflejar sus expresiones y a sentirse más triste o deprimido.

Trabajar en un entorno de infelicidad va en detrimento de la salud.

¿Cómo funcionan los chistes?

El origen de la risa humana es una señal de alarma de los primates.

La base de la mayoría de los chistes es que en el momento álgido, a alguien le sucede algo desastroso o doloroso. En efecto, el final inesperado «asusta» a nuestro cerebro y reímos emitiendo sonidos similares a los del chimpancé que alerta a sus compañeros de un peligro inminente. Aunque conscientemente sabemos que el chiste no es un suceso *real*, nuestra risa libera endorfinas para anestesiarnos, como si el chiste fuera un suceso real. Si así *fuera* podríamos pasar al llanto y el cuerpo también liberaría sus endorfinas. El llanto es a menudo una extensión del ataque de risa y esta es la razón por la que en una crisis emocional grave, como la noticia de un fallecimiento, el individuo que no puede aceptar mentalmente la muerte, puede ponerse a reír. Cuando se choca con la realidad, la risa se convierte en llanto.

La habitación de la risa

En la década de los ochenta varios hospitales norteamericanos introdujeron el concepto de la «Habitación de la Risa». Basándose en las experiencias de Norman Cousin y en investigaciones llevadas a cabo por el doctor Match Adams, prepararon una habitación con libros de chistes, cintas de películas de risa y comedias y con visitas y actuaciones de cómicos y payasos los pacientes se sometían a sesiones diarias de entre treinta y sesenta minutos. El resultado fue impresionante: una mejora drástica en la salud de los pacientes y un tiempo de hospitalización más breve. Las habitaciones de la risa mostraron asimismo un descenso en la cantidad de analgésicos suministrados a los pacientes, además de una mejora en el trato personal. De modo que podríamos decir que hoy en día la profesión médica se toma la risa en serio.

El *que ríe*, vive *más años*.

Las sonrisas y la risa son una manera de estrechar vínculos

Robert Provine descubrió que la risa tiene treinta veces más probabilidades dé producirse en los que participan en una situación social que en solitario. También descubrió que la risa tiene menos que ver con chistes e historias divertidas y más con la creación de relaciones; sólo el quince por ciento de nuestra risa tiene que ver con chistes. En los estudios de Provine los participantes presentaban más probabilidades de hablar que de reír cuando estaban solos. Se filmó a los participantes viendo un vídeo de humor en tres situaciones distintas: solos, con un desconocido del mismo sexo y con un amigo del mismo sexo

Sólo el quince por ciento de nuestra risa tiene que ver con chistes.
La risa tiene más que ver con entablar relaciones.

A pesar de que no hubo diferencias por sexo en lo divertido que los participantes encontraron el vídeo, los que vieron solos vídeos de humor rieron bastante menos que los que los vieron estando otra persona presente, fuera amigo o desconocido. La frecuencia y el tiempo pasado riendo fueron significativamente superiores en las dos situaciones con otra persona que estando solos. La risa se producía con mayor frecuencia durante la interacción social. Estos resultados demuestran que cuanto más social es una situación, más a menudo ríe la gente y más dura cada risa.

El humor vende

Karen Machleit, profesora de marketing del Collage of Business Administraron de la Universidad de Cincinnati, descubrió que añadir humor a la publicidad hace aumentar las ventas. Descubrió que el humor aumenta las probabilidades de que los consumidores acepten las propuestas de la publicidad y aumenta la credibilidad de la fuente, de modo que un anuncio divertido con una persona famosa se acepta incluso con mayor rapidez.

La boca hacia abajo permanente

Lo contrario a tirar hacia arriba las comisuras de la boca para mostrar felicidad, es tirar de las comisuras hacia abajo para mostrar la expresión de la *boca hacia abajo.* Es la expresión que ofrece la persona que se siente infeliz, descontenta, deprimida, enfadada o tensa. Desgraciadamente, si una persona tiene estas emociones negativas a lo largo de toda su vida, las comisuras de la boca se instalan en una posición permanente hacia abajo.

En una edad avanzada, esto otorga a la persona un aspecto similar a un perro bulldog. Los estudios demuestran que nos alejamos de las personas que muestran esta expresión, establecemos con ellas menos contacto visual y las evitamos cuando se acercan caminando hacia nosotros. Si descubre que el gesto de la *boca hacia abajo* ha entrado a formar parte de su repertorio, practique la sonrisa regularmente, algo que no sólo le ayudará a evitar parecerse a un perro enfadado cuando sea mayor, sino que además le hará sentirse más positivo. También le ayudará a no asustar a los niños y a ser considerado una vaca vieja y gruñona.

La expresión de la boca hacia abajo puede convertirse en una característica facial permanente. Nuestra intuición nos dice que nos mantengamos alejados de las personas con la expresión de la boca hacia abajo.

Consejos de sonrisa para mujeres

Investigaciones llevadas a cabo por Marvin Hecht y Marianne La France, de la Universidad de .Boston, han revelado que las personas subordinadas sonríen más en presencia de personas dominantes y superiores, tanto en situaciones amistosas como no amistosas, mientras que la gente que se siente superior sonríe sólo cuando está con gente subordinada y en situaciones amistosas.

Esta investigación demuestra que las mujeres sonríen mucho más que los hombres, tanto en situaciones sociales como profesionales, lo que hace que la mujer pueda parecer subordinada o débil cuando se encuentra con hombres que no sonríen. Hay quien afirma que la cantidad superior de sonrisa de las mujeres es el resultado de que, históricamente, los hombres hayan colocado a las mujeres en papeles subordinados, aunque otra investigación demuestra que, a las ocho semanas de edad, las niñas sonríen mucho más que los niños, de modo que es probable que se trate de una cuestión congénita y no aprendida. La explicación probable es que la sonrisa encaja perfectamente con el papel evolutivo de la mujer como pacificadora y cuidadora. No significa que la mujer no pueda ser tan autoritaria como el hombre, sino que su cantidad adicional de sonrisa puede hacerla parecer menos autoritaria.

La cantidad adicional de sonrisa de las mujeres está probablemente predeterminada en su cerebro.

La psicóloga social Nancy Henley, de Ucla, describía la sonrisa de la mujer como «su insignia de apaciguamiento» y decía que la utiliza a menudo para aplacar a un hombre más poderoso. Su investigación demostró que, en encuentros sociales, las mujeres sonríen el ochenta y siete por ciento del tiempo respecto al sesenta y siete por ciento de los hombres, y que las mujeres presentan un veintiséis por ciento más de probabilidades de devolver las sonrisas del sexo opuesto. Se realizó un experimento con quince fotografías de mujeres con rostros felices, tristes y neutrales, que doscientos cincuenta y siete participantes tenían que calificar en orden de atractivo. Las mujeres con expresiones tristes fueron consideradas las menos atractivas. Las imágenes de mujeres sin sonrisa fueron descodificadas como signo de infelicidad, mientras que las imágenes de hombres sin sonrisa fueron vistas como signo

de dominio. La lección que aquí tienen que aprender las mujeres es que deben sonreír menos cuando traten profesionalmente con hombres dominantes, o reflejar cómo un espejo la misma cantidad de sonrisa que esbocen los hombres. Y si los hombres quieren ser más persuasivos con las mujeres, tienen que sonreír más en todos los contextos.

La risa y el amor

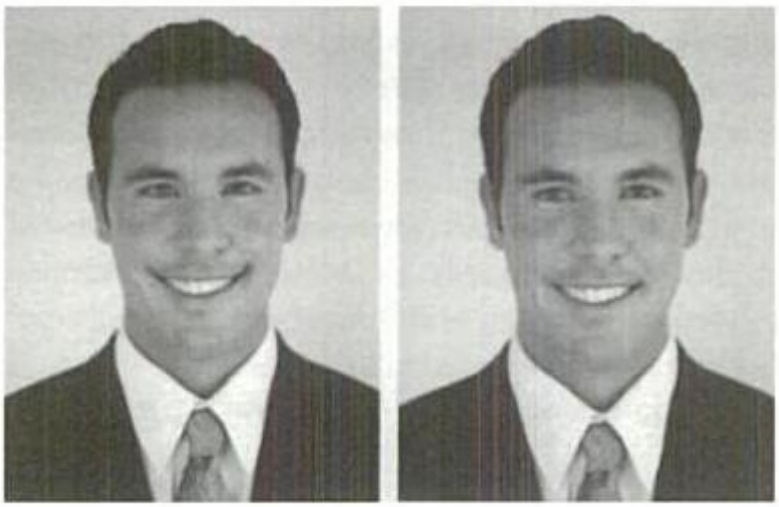
Robert Provine descubrió que en el cortejo son también las mujeres las que sonríen y ríen más, no los hombres. La risa, en estos contextos, se utiliza como una manera de determinar hasta qué punto una pareja acabará desarrollando una relación. Dicho de manera sencilla, cuanto más pueda hacerla él reír, más atractivo lo encontrará ella. Esto se debe a que la habilidad de hacer reír a los demás se percibe como una característica dominante, y las mujeres prefieren hombres dominantes, mientras que los hombres prefieren mujeres subordinadas. Provine descubrió también que una persona subordinada reirá para apaciguar a una persona superior y que una persona superior hará reír a sus subordinados (aunque sin reír ella) como método para conservar su superioridad.

Los estudios demuestran que las mujeres ríen ante los hombres por los que se sienten atraídas, mientras que *los hombres* se sienten atraídos por las mujeres que ríen con ellos.

Esto explica por qué el sentido del humor ocupa siempre los primeros puestos en la lista de prioridades de las mujeres en cuanto a cosas que buscan en un hombre. Guando una mujer dice: «Es un chico tan divertido que nos hemos pasado toda la noche riéndonos», normalmente quiere decir que *ella* se ha pasado la noche riendo y que él se ha pasado la noche *haciéndola* reír.

Desde la perspectiva del hombre, decir que una mujer tiene buen sentido del humor no significa que esa mujer cuente chistes, significa que los chistes de él la hacen reír:

A un nivel más profundo, los hombres parecen comprender el valor de atracción que posee el sentido del humor y por ello dedican mucho tiempo a competir con otros hombres para contar el mejor chiste, algo que mejora su propio estatus. Muchos hombres se molestan cuando un hombre domina la reunión de chistes, especialmente cuando hay mujeres presentes y risas. Los hombres suelen pensar que el contador de chistes no sólo es un pesado sino que además, pensándolo bien, tampoco tiene tanta gracia, a pesar de que tiene a todas las mujeres retorciéndose de risa. Lo que los hombres tienen que comprender es que los que tienen sentido del humor resultan atractivos a la mayoría de las mujeres. Por suerte, cualquiera puede aprender a tener sentido del humor y ser gracioso.



Cómo ve al hombre la mujer: la imagen de la izquierda
es la forma como la mujer percibe al hombre que no la hace reír.
La imagen de la derecha es la forma como ella lo ve cuando la hace reír.

Resumen

Cuando sonreímos a una persona, esa persona suele devolvernos casi siempre la sonrisa, lo que, gracias a la sensación de causa-efecto, genera sentimientos positivos en los dos. Los estudios demuestran que la mayoría de los encuentros funcionan bien, duran más tiempo, tienen resultados más positivos y mejoran drásticamente las relaciones cuando se intenta sonreír y reír regularmente hasta convertirlo en una costumbre.

Las evidencias demuestran que las sonrisas y la risa regeneran el sistema inmunitario, defienden el organismo contra enfermedades, medican el cuerpo, venden ideas, enseñan mejor, atraen más amistades y alargan la vida. El humor cura.

4

Señales de los brazos

Las manos cruzadas delante de la entrepierna hacen
que los hombres se sientan más seguros cuando se ven amenazados.

Las señales de barrera de los brazos

Esconderse detrás de una barrera para protegernos es una respuesta normal que aprendemos desde muy pequeños. Siempre que de niños nos encontramos en una situación amenazadora, nos escondemos detrás de objetos sólidos como mesas, sillas, muebles y las faldas de la madre. Este comportamiento de ocultación se vuelve más sofisticado a medida que nos vamos haciendo mayores y hacia los seis años de edad, cuando esconderse detrás de objetos sólidos pasa a ser un comportamiento inaceptable, aprendemos a cruzar los brazos tensamente sobre el pecho siempre que surge una situación amenazadora. En la adolescencia aprendemos a que el gesto de los brazos cruzados sea menos evidente. Lo hacemos relajando los brazos un poco y combinando ese gesto con el de las piernas cruzadas.

De mayores, el gesto de cruzarse de brazos puede evolucionar hasta el punto de conseguir que sea menos evidente, si cabe, para los demás. Cuando cruzamos uno o ambos brazos sobre el pecho, formamos una barrera que no es más que un intento inconsciente de bloquear lo que percibimos como una amenaza o unas circunstancias no deseadas. Los brazos

se cruzan limpiamente sobre la zona del corazón y los pulmones para proteger estos órganos vitales y evitar que resulten dañados, de modo que es probable que el gesto de cruzarse de brazos sea innato. Los monos y los chimpancés lo utilizan también para protegerse del ataque frontal. Una cosa es segura: cuando una persona adopta una actitud nerviosa, negativa o defensiva, es muy probable que cruce los brazos firmemente sobre el pecho, mostrando con ello que se siente amenazada.

¿Por qué cruzarse de brazos puede ser una señal negativa?

Las investigaciones llevadas a cabo en Estados Unidos sobre el gesto de *cruzarse de brazos* han dado resultados preocupantes. Se solicitó a un grupo de voluntarios que asistieran a una serie de conferencias y a cada participante se le pidió que mantuviera las piernas sin cruzar, los brazos desplegados y que adoptaran una posición sentada relajada. Al final de las conferencias se examinó a cada participante para conocer su nivel de retención y conocimientos sobre el tema expuesto y se registró su actitud hacia el conferenciante. Se sometió al mismo proceso a un segundo grupo de participantes, pero a estos voluntarios se les dijo que mantuvieran los brazos cruzados con fuerza sobre el pecho mientras durasen las conferencias. Los resultados mostraron que el grupo con los brazos cruzados había aprendido y retenido un treinta y ocho por ciento menos que el grupo con los brazos descruzados. El segundo grupo tenía, además, una opinión más crítica sobre las conferencias y el conferenciante.

Cuando cruzamos los brazos, nuestra credibilidad se reduce drásticamente.

Llevamos a cabo estas mismas pruebas en 1989, con mil quinientos delegados y durante seis conferencias distintas, y registramos resultados casi idénticos. Estas pruebas revelan que cuando el público se cruza de brazos, no sólo tiene más pensamientos negativos sobre el conferenciante, sino que además presta menos atención a lo que se dice. Es por este motivo que los centros de formación deberían tener sillas con brazos que permitieran a los asistentes dejar los brazos descruzados.

Sí... pero me siento «cómodo»

Hay personas que afirman que suelen cruzarse de brazos porque les resulta cómodo. Cualquier gesto es cómodo cuando se tiene también la actitud correspondiente a ese gesto; es decir, si tenemos una actitud nerviosa, negativa o defensiva, nos sentiremos cómodos con los brazos cruzados. Cuando nos divertimos con los amigos, no nos sentiremos cómodos con ese gesto.

Recuerde que en todo el lenguaje del cuerpo el significado del mensaje se encuentra tanto en el receptor como en el remitente. Tal vez usted se sienta «cómodo», con los brazos cruzados y la espalda y el cuello rígidos, pero los estudios demuestran que la reacción de los demás a estos gestos es negativa. De modo que la lección a aprender aquí está muy clara: evite cruzarse de brazos bajo ninguna circunstancia a menos que su intención sea mostrar a los demás que no está, de acuerdo con ellos o que no desea participar.

Tal vez se sienta cómodo cruzándose de brazos, pero los demás pensarán de usted que no es una persona *a la que poder acercarse.*

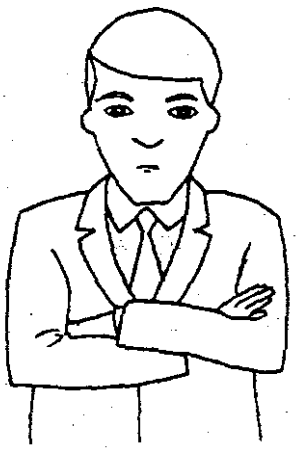
Diferencias de género

Los brazos de los hombres rotan ligeramente hacia dentro, mientras que los brazos de las mujeres lo hacen ligeramente hacia fuera. Estas diferencias de rotación han permitido que los hombres apunten y lancen con mayor precisión, mientras que los codos extendidos de las mujeres les proporcionan una posición más amplia y estable para llevar a los niños. Una diferencia interesante es que las mujeres suelen mantener los brazos más abiertos cuando están con hombres que encuentran atractivos, mientras que suelen cruzar los brazos sobre el pecho cuando están con hombres que les parecen agresivos o poco atractivos.

La rotación hacia dentro de los brazos permite
a los hombres lanzar con precisión,
y hacia fuera permite a las mujeres transportar mejor las cosas.

Brazos cruzados sobre el pecho

Cruzar ambos brazos sobre el pecho es un gesto que se hace con la intención de establecer una barrera entre la persona que los cruza y algo o alguien que no le gusta a dicha persona. Hay muchas maneras de cruzarse de brazos y aquí comentaremos las más habituales. *Los brazos cruzados sobre el pecho* es un gesto universal que se descodifica en casi todas partes con el mismo significado defensivo o negativo. Se observa habitualmente entre desconocidos en encuentros públicos, en colas, en ascensores o en cualquier lugar donde la gente pueda sentirse insegura.



Los brazos cruzados sobre el pecho:
él no se abre hacia fuera y usted no entra hacia dentro.

En una ocasión asistimos a una reunión en el consejo local donde se celebraba un debate en el que se discutía la tala de árboles para construir en su lugar. Los constructores estaban sentados en un lado de la sala y sus oponentes, los «verdes», en el otro. Al principio de la reunión, cerca de la mitad de los asistentes estaban sentados cruzados de brazos, y esto aumentó hasta alcanzar el noventa por ciento de los «verdes» en el momento en que los constructores se dirigieron al público, y prácticamente el cien por cien de los constructores lo hicieron cuando hablaron los «verdes». Esto demuestra que la mayoría de la gente adopta el gesto de cruzarse de brazos cuando no está de acuerdo con lo que escucha. Muchos oradores no consiguen transmitir su mensaje al público porque no se han fijado en que las personas que los escuchan están cruzadas de brazos. Los oradores con experiencia saben que este gesto significa que es necesario romper el hielo para que el público pase a una postura más receptiva y cambie su actitud de negativa a positiva.

Cuando vea a alguien adoptando la posición de cruzarse de brazos, asuma que usted puede haber dicho alguna cosa con la que esa persona no está de acuerdo; y que es posible que no tenga ningún sentido seguir con su línea de discusión aunque esta persona se muestre verbalmente de acuerdo con usted. El hecho es que el lenguaje del cuerpo es más sincero que las palabras.

Mientras alguien mantenga la posición de brazos cruzados, su actitud *negativa persistirá.*

Su objetivo debería ser intentar descifrar por qué esa persona está de brazos cruzados e intentar pasarla a una postura más receptiva. La actitud provoca los gestos y mantener los gestos hace que la actitud persista.

Solución

Una forma sencilla pero efectiva de romper la posición de los brazos cruzados es darle a la persona que escucha algo que sujetar con las manos o algo que hacer. Entregar a esa persona un libro, un lápiz, un folleto, una muestra o cualquier objeto, la obligará a desplegar los brazos y a inclinarse hacia adelante. Esto la hará pasar a una posición más abierta y, por lo tanto, a una actitud más abierta. Pedirle a esa persona que se incline hacia adelante para mirar una presentación visual es también un método efectivo para abrir la posición de los brazos cruzados. Otra alternativa sería inclinarse usted hacia adelante con las palmas de las manos hacia arriba y decir: «Ya veo que tiene usted una pregunta... ¿Qué le gustaría saber?» o «¿Qué opina sobre esto?». Entonces se sienta usted o se echa hacia atrás para indicar que pasa el turno de hablar a su interlocutor. Al utilizar las palmas de las manos, le comunica, no verbalmente, que le gustaría que esa persona fuese abierta y sincera con usted, ya que usted está siéndolo.

«¿Por qué tengo en las manos tantos bolígrafos, lápices y folletos?», preguntó el cliente, que empezaba a parecer un *árbol de Navidad recién decorado.*
«Ya se lo comentaré más tarde», dijo el negociador.

Los vendedores y los negociadores saben que normalmente es más seguro no seguir adelante con la presentación de un producto o de una idea hasta descubrir el motivo por el cual su cliente objetivo tiene los brazos cruzados. Muy a menudo los compradores tienen objeciones ocultas que los vendedores nunca acaban de descubrir porque ignoran que el comprador está cruzado de brazos, indicando con ello que se siente negativo respecto a alguna cosa.

El cruce de brazos reforzado

El conjunto de gestos que incluye los puños cerrados y un cruce de brazos completo se denomina *puños cerrados brazos cruzados* e indica hostilidad y postura defensiva. Si además se combina con una sonrisa con los labios tensos o con los dientes apretados y una cara colorada, podría producirse un ataque verbal o incluso físico. En estos casos es necesario adoptar un enfoque conciliador para descubrir cuál es la causa de esa postura, si es que el motivo no es ya aparente. Esta persona tiene una actitud agresiva y atacante.

Puños cerrados y brazos cruzados
muestran la existencia de una actitud hostil.

El abrazo

El *abrazo de los dos brazos* se caracteriza porque las manos de la persona que adopta este gesto rodean con fuerza los antebrazos para reforzar la postura y evitar la exposición de la parte frontal del cuerpo.

El abrazo de los dos brazos: sentirse
inseguro y no comprar lo que están vendiéndole.

A veces lo brazos se sujetan con tanta fuerza que los dedos y los nudillos quedan blancos por falta de circulación sanguínea. Es la manera que esa persona eligió para consolarse, una especie de autoabrazo. El abrazo es una postura que se observa normalmente en las salas de espera de médicos y dentistas, o la primera vez que una persona sube al avión y espera el momento del despegue. Muestra una actitud negativa y reprimida.

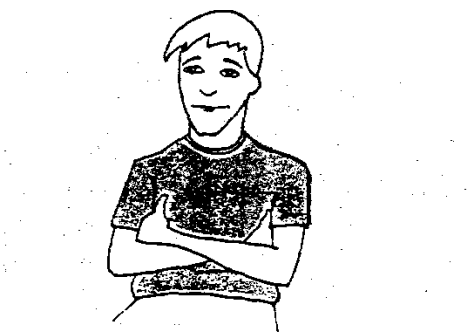
En los tribunales el acusador utilizaría un gesto de *puños cerrados brazos cruzados,* mientras que el defensor adoptaría la postura del *abrazo de los dos brazos.*

El jefe y los empleados

El estatus puede influir en los gestos de *brazos cruzados.* Un cargo superior puede hacer sentir su superioridad *no* cruzando los brazos, diciendo con ello: «No tengo miedo, por lo tanto, mantengo mi cuerpo abierto y vulnerable». Imaginemos, por ejemplo, que en un acto social de una empresa el director general es presentado a varios empleados nuevos. Después de saludarlos con un apretón de manos con la *palma hacia abajo*, se coloca detrás de ellos, a un metro de distancia, con las manos colgando a su lado o detrás de su espalda adoptando la posición del príncipe Felipe de Inglaterra *palma contra palma* (superioridad), o con una o ambas manos en el bolsillo (seña de no implicación). Rara vez cruza los brazos sobre el pecho, para no mostrar ni el menor atisbo de nerviosismo.

Por otro lado, después de estrecharle la mano al jefe, los nuevos empleados pueden adoptar posturas cruzándose total o parcialmente de brazos debido a la aprensión que sienten por estar en presencia de la persona más importante de la empresa. Tanto el director general como los nuevos empleados se sienten cómodos con sus respectivos grupos de gestos, ya que con ellos indican cuál es su estatus en relación con el otro. Pero ¿qué sucede cuando el director general se encuentra con un hombre joven, decidido, también con una gran personalidad, que puede incluso indicarle que es tan importante como el mismo director general? El resultado probable es que, después de qué se crucen un apretón de manos dominante, el ejecutivo más joven adopte el gesto de cruzarse de brazos con ambos dedos pulgares señalando hacia arriba.

Este gesto mantiene los brazos cruzados y los pulgares hacia arriba, demostrando que se siente orgulloso de ser quien es y controlando la situación. Mientras habla, mueve los pulgares para subrayar sus comentarios. Como hemos comentado ya, el gesto de los pulgares hacia arriba es una manera de demostrar a los demás que confiamos en nosotros, mientras que los brazos cruzados siguen transmitiendo un sentimiento de protección.



Pulgares hacia arriba: a la defensiva,
pero aun así, sintiéndose orgulloso de quien es.

Una persona que se siente a la defensiva, pero al mismo tiempo sumisa, se sentará adoptando una posición simétrica, lo que significa que un lado de su cuerpo es el reflejo perfecto del otro. Exhibirá un tono muscular tenso y parecerá como si esperara ser atacada en cualquier momento, mientras que la persona que se siente a la defensiva y dominante a la vez adoptará una posición asimétrica, es decir, un lado del cuerpo no reflejará el otro.

Recibir un gesto de pulgares hacia arriba

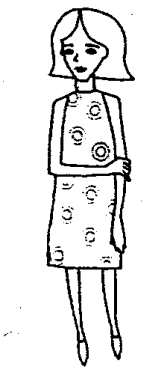
Cuando esté usted exponiendo su caso a alguien y vea aparecer el gesto de *pulgares hacia arriba brazos cruzados* hacia el final de la presentación, agrupado con otros gestos positivos, le indicará que puede pasar sin problemas a pedirle a esa persona algún tipo de compromiso. Por otro lado, si al final de la propuesta su interlocutor adopta el gesto de *puños cerrados brazos cruzados*, y además muestra cara de póquer, tendrá todo tipo de problemas si intenta entonces obtener un «sí». Mejor optar por formular preguntas que le lleven a descubrir las objeciones que tiene esa persona. Cuando alguien dice «no» a una propuesta puede ser complicado hacerle cambiar de idea sin ponerse agresivo. La capacidad para leer el lenguaje del cuerpo le permitirá «ver» una decisión negativa antes de que se verbalice y le dará tiempo para seguir un camino alternativo.

Cuando *vea* un «no» antes de *que se pronuncie verbalmente,*
podrá intentarlo por una vía distinta.

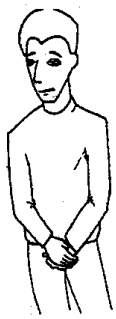
La gente que va armada o lleva armadura rara vez se cruza de brazos porque sus armas o su armadura proporcionan protección suficiente para su cuerpo. Los oficiales de policía que van armados, por ejemplo, casi nunca se cruzan de brazos, a menos que estén montando guardia y normalmente utilizan la posición de puños cerrados para comunicar, claramente, que nadie puede traspasar el punto donde están ellos situados.

Abrazarse a uno mismo

Cuando éramos pequeños nuestros padres nos abrazaban si nos enfrentábamos a circunstancias desagradables o tensas. Cuando nos hacemos adultos y nos encontramos en situaciones de estrés, intentamos a menudo recrear esos sentimientos de consuelo. En lugar de adoptar un gesto de abrazo completo, que daría entender a todo el mundo el miedo que se siente, las mujeres suelen adoptar una versión más sutil: un *cruce de brazos parcial*, en el que un brazo cruza la parte frontal del cuerpo para sujetar o tocar el brazo opuesto, formando con ello una barrera y dando la sensación de abrazo. Las barreras de *brazo parcial* suelen observarse en encuentros en los que una persona es completamente desconocida para el resto del grupo o carece de confianza en sí misma. Cualquier mujer que adopte esta postura en una situación de tensión está normalmente afirmando que se siente «cómoda».



Se abraza como
su madre la abrazaba de pequeña.



La posición
de la *cremallera rota*.

Los hombres utilizan una barrera de brazo parcial conocida como *estrechar la mano con uno mismo.* Habitualmente suelen utilizarla los hombres que se enfrentan a una multitud para recibir un premio o dar un discurso. Conocida también como la *posición de la cremallera rota*, hace que el hombre se sienta seguro porque con ello protege sus «joyas de la corona» y evita las consecuencias de recibir un desagradable golpe frontal.

El ser humano esconde las áreas que considera más débiles o vulnerables.

Es la misma posición que los hombres adoptan cuando hacen cola en un comedor de beneficencia o para recibir el subsidio de desempleo, y revela sus sentimientos de derrota y vulnerabilidad. Recrea el sentimiento de tener a alguien que le da la mano. Adolf Hitler la utilizaba regularmente en público para enmascarar la incomodidad sexual que sentía por tener sólo un testículo.

Es posible que la evolución haya acortado la longitud de los brazos de los hombres para permitirles adoptar esta posición protectora pues, cuando nuestros primos los chimpancés adoptan esta postura, lo hacen cruzando las manos a la altura de las rodillas.

¿De qué manera los ricos y famosos revelan su inseguridad?

La gente que está continuamente expuesta a los demás, como la realeza, los políticos, las personalidades televisivas y las estrellas de cine, no quieren que su público detecte que están nerviosos o que se sienten inseguros. Prefieren proyectar una actitud fría, calmada y controlada, aunque su ansiedad o aprensión se filtra a través de formas camufladas de cruzarse de brazos. Como en todos los gestos de cruce de brazos, un brazo se desplaza por delante del cuerpo en dirección al otro brazo pero, en lugar de que los brazos se crucen, una mano toca o sujeta un bolso, una pulsera, un reloj, un gemelo, o cualquier objeto en o cerca del otro brazo. Una vez más, la barrera queda formada y se consigue con ello una sensación de seguridad.

Los hombres que llevan gemelos suelen ajustárselos cuando cruzan una sala o una pista de baile donde los ve todo el mundo. El *ajuste del gemelo de la camisa* es la marca registrada del príncipe Carlos de Inglaterra, que lo utiliza para proporcionarse sensación de seguridad cada vez que camina por un espacio abierto delante de todo el mundo.

Los famosos se sienten tan nerviosos en público como cualquiera de nosotros.

El ajuste del gemelo de la camisa del príncipe Carlos revela sus inseguridades.

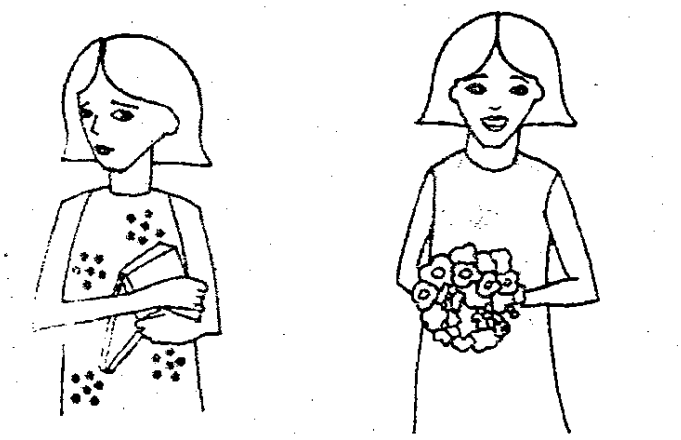
Podríamos pensar que después de más de medio siglo de ser examinados en público y de tener que enfrentarse a grandes multitudes, miembros de la realeza, como el príncipe Carlos, habrían generado resistencia a los sentimientos de nerviosismo, pero sus pequeños comportamientos de cruces

de brazos revelan que se siente tan inseguro como usted o yo nos sentiríamos en las mismas circunstancias.

Un hombre ansioso o tímido será visto también ajustándose la correa del reloj, comprobando el contenido de su cartera, frotándose las manos, jugando con el botón del puño de la camisa o utilizando cualquier gesto que le permita cruzar los brazos por delante de su cuerpo. Uno de los gestos favoritos de los hombres de negocios inseguros es el de entrar en una reunión de negocios sujetando el maletín delante de su cuerpo. Para el observador entrenado, este tipo de gestos son verdaderos regalos, pues no tienen ningún objetivo más que intentar camuflar el nerviosismo. Un buen lugar donde observar estos gestos es en cualquier sitio donde la gente pase por delante de un grupo de observadores, como el hombre que cruza la pista de baile para pedirle a una chica si quiere bailar o alguien que sube a un escenario para recibir un premio.

La utilización de barreras camufladas por parte de las mujeres es menos visible que en el caso de los hombres porque las mujeres pueden sujetarse a cosas como bolsos o carteras cuando se sienten tímidas o inseguras. Ejemplo de ello es la princesa Ana de Inglaterra, quien normalmente sujeta un ramo de flores cuando camina en público, y la *sujeción de ramo de flores o de bolso* entre los gestos favoritos de la reina Isabel de Inglaterra. Es muy poco probable que lleve en el bolso el lápiz de labios, el maquillaje, las tarjetas de crédito o las entradas para el teatro, pero utiliza ese objeto como pantalla de seguridad siempre que es necesario y como medio de emitir mensajes: los observadores reales han registrado doce señales que envía a sus allegados indicándoles dónde quiere ir o cuándo quiere pararse, marcharse o ser rescatada de alguien que la aburre.

Una de las formas más comunes de creación de una barrera sutil es la de sujetar un vaso o una copa con ambas manos. Con una mano basta para sujetar un vaso, pero las dos manos permiten a la persona insegura formar una barrera de brazos casi imperceptible. Este tipo de gestos los utiliza prácticamente todo el mundo y pocos somos conscientes de ello.



El bolso utilizado a modo de barrera.

Sujetar un ramo de flores es indicativo de timidez.

La barrera de la taza de café

Ofrecer la posibilidad de tomar algo durante una negociación es una estrategia excelente para calibrar cómo está recibiendo nuestra oferta la otra persona. El lugar donde esa persona coloque el vaso o la taza, inmediatamente después de haber bebido de ella, es un fuerte indicador de si está o no convencida o de si está o no abierta a lo que está usted contándole. Alguien que se sienta dudoso, inseguro o negativo respecto a lo que está escuchando, co-

locará el vaso o la taza en el lado contrario de su cuerpo, formando con ello una barrera con un solo brazo. Cuando esa persona esté aceptando lo que se le dice, colocará el vaso o taza en el lado del cuerpo correspondiente a la mano con que la sujeta, mostrando con ello una actitud abierta o de aceptación.

La barrera con el brazo dice «no».

Ahora está abierta a recibir sus ideas.

Sentarse con los codos apoyados en el reposabrazos de una silla es una posición de poder que transmite una imagen fuerte y directa. Las personas humildes y derrotadas dejan los brazos caídos dentro del reposabrazos de la silla. Evite siempre esta postura a menos que su objetivo sea parecer derrotado.

El poder del tacto

Tocar a una persona con la mano izquierda mientras le da un apretón de manos con la derecha es un gesto que puede generar importantes resultados.

Investigadores de la Universidad de Minnesota llevaron a cabo un experimento que se dio a conocer como «El test de la cabina telefónica». Consistía en colocar una moneda en un extremo de la cabina, esconderse detrás de un árbol y esperar a que alguien entrara y la encontrara. Cuando esto sucedía, uno de los investigadores se le acercaba y le decía: «¿Por casualidad no habrá visto usted la moneda que se me ha caído en esta cabina? Tengo que realizar otra llamada». Sólo el veintitrés por ciento de los individuos admitía haberla encontrado y la devolvía.

En la segunda parte del estudio se volvía a colocar la moneda en la cabina, pero cuando los investigadores se acercaban a la persona que la había cogido, la tocaban ligeramente en el codo durante un tiempo que no se prolongaba más de tres segundos y preguntaban entonces por la moneda. Esta vez, el sesenta y ocho por ciento admitía tener la moneda, se sentía violento y decía cosas del tipo: «Estaba mirando a ver si encontraba a su propietario».

Tocar el codo con destreza puede multiplicar por tres la probabilidad de obtener lo que queremos.

Esta técnica funciona por tres motivos: en primer lugar, el codo está considerado como un espacio público y queda muy alejado de las partes más íntimas del cuerpo; en segundo lugar, en la mayoría de los países no se considera aceptable tocar a desconocidos, de modo que ese toque genera una impresión, y en tercer lugar, un contacto con el codo de tres segundos de duración genera un vínculo momentáneo entre dos personas. Cuando repetimos este experimento para un programa de televisión, descubrimos que el porcentaje de devo-

lución de la moneda variaba de cultura en cultura, dependiendo de cuál fuese la frecuencia normal de contacto en cada sitio en particular. Por ejemplo, tocando el codo, se obtuvo la devolución de la moneda por parte de un setenta y dos por ciento de los australianos, un setenta por ciento de los ingleses, un ochenta y cinco por ciento de los alemanes, un cincuenta por ciento de los franceses y un veintidós por ciento de los italianos. Este resultado muestra que tocar el codo funciona mejor en los lugares donde el contacto *no* es la norma cultural. Hemos tomado nota de la frecuencia de contacto físico entre personas en cafés de muchos de los países que visitamos con regularidad y concluido con doscientos veinte contactos por hora en Roma, ciento cuarenta y dos por hora en París, veinticinco por hora en Sydney, cuatro por hora en Nueva York y cero por hora en Londres. Esto confirma que cuanto más británica o alemana sea la herencia, menos probable es que se toque a los demás y, por lo tanto, mayor éxito se conseguirá tocando el codo.

Si *es usted de* origen británico o *alemán, es más fácil que sea una víctima del contacto que cualquier otro.*

En general, hemos descubierto que las mujeres presentan cuatro veces más probabilidades de tocar a otra mujer que un hombre de tocar a otro hombre. En muchos lugares, tocar a un desconocido por *encima o* por *debajo* del codo no produce los mismos resultados positivos que tocando directamente el codo y, a menudo, genera reacciones negativas. Tocar durante más de tres segundos recibe también una respuesta negativa y la persona tocada mira, automáticamente, la mano de quien la toca para saber qué está haciendo.

Toque también su mano

Otro estudio se realizó con bibliotecarias que cada vez que entregaban un libro a quien lo solicitaba, acariciaban ligeramente la mano de la persona que lo recibía. Fuera de la biblioteca se entrevistaba a los receptores de los libros y se les solicitaba su impresión sobre el servicio ofrecido por la biblioteca. Los que habían recibido la caricia respondían más favorablemente a todas las preguntas formuladas y recordaban mejor el nombre de la bibliotecaria. Estudios llevados a cabo en supermercados británicos donde se tocaba ligeramente la mano de los clientes en el momento de entregarles el cambio, mostraron respuestas similarmente positivas. El mismo experimento se ha realizado también en Estados Unidos con camareras que obtienen una buena parte de sus ingresos a partir de las propinas que reciben. Las camareras que tocaban el codo y la mano de sus clientes masculinos recibieron un treinta y seis por ciento más de propinas que las que no los tocaban y los camareros hombres aumentaron sus ganancias en un veintidós por ciento, independientemente del sexo de las personas que tocaron.

La próxima vez que conozca a alguien y le estreche la mano, extienda su brazo izquierdo, tóquele ligeramente el codo o la mano mientras da la mano, repita el nombre de esa persona para confirmar que lo ha oído correctamente y observe su reacción. No sólo conseguirá que esa persona se sienta importante, sino que además le ayudará a recordar su nombre gracias a la repetición.

Tocar el codo y la mano, siempre que se haga con discreción, llama la atención, refuerza un comentario, aumenta su influencia sobre los demás, subraya un concepto, hace que los demás lo recuerden mejor y genera impresiones positivas.

Resumen

Lo mire como lo mire, cualquier cruce de brazos por delante del cuerpo está considerado como un gesto negativo, y el mensaje está tanto en la cabeza del receptor como del emisor. Incluso cruzándose de brazos porque, por ejemplo, le duele la espalda, el observador seguirá inconscientemente percibiéndolo como cerrado a sus ideas. Tome ahora la decisión de practicar ***no*** cruzarse de brazos y en los capítulos siguientes le enseñaremos qué tiene que hacer para proyectar una imagen más positiva y de mayor confianza.

5

Diferencias culturales

¿Cómo interpretarían este gesto
un británico, un alemán y un norteamericano?

Imagínese la escena: usted está visitando una casa con la posibilidad de comprarla y abre la puerta del baño y se encuentra con una mujer desnuda en la bañera. ¿Cómo esperaría que reaccionara la mujer sorprendida? Una mujer británica o norteamericana se taparía el pecho con una mano y los genitales con la otra, mientras que una mujer sueca se taparía sólo los genitales. Una mujer musulmana se taparía la cara, una mujer de Sumatra se taparía las rodillas y una mujer de Samoa únicamente el ombligo.

Estábamos comiendo una pizza

Cuando escribimos este capítulo estábamos en Venecia ofreciendo una conferencia sobre las diferencias culturales. De no haber viajado nunca antes a Italia, nos hubiéramos quedado sorprendidos con nuestra experiencia. Todas las culturas caminan por el mismo lado de la acera que utilizan también para conducir por la carretera. Eso quiere decir que si es usted británico, australiano, sudafricano o neozelandés, caminará y conducirá por la izquierda. Por ello, cuando caminábamos por la acera, tropezábamos constantemente con los italianos porque cuando se aproximaban a nosotros y nos desviábamos hacia nuestra izquierda, ellos lo hacían hacia su derecha. Llevar gafas de sol en países extranjeros es la causa principal de colisiones en las aceras entre personas de distintas culturas, ya que es imposible ver la mirada de la otra persona para adivinar hacia qué lado piensa desviarse; aunque es una forma novedosa de conocer a extranjeros interesantes.

También le sorprenderá que cuando vaya a estrecharle la mano a un italiano para despedirse, reciba un beso en cada mejilla.

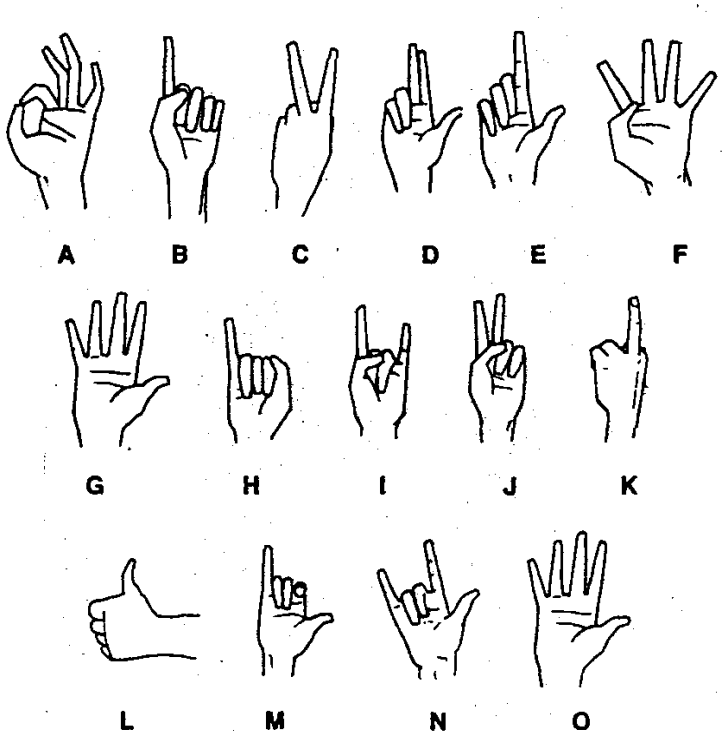
Cuando me fui, el italiano me *besó en ambas mejillas.*
Yo estaba atándome en aquel momento los cordones de los zapatos
Woody Allen '.

Cuando hablas con italianos tienes la sensación de que ocupan tu espacio, de que te tocan constantemente, de que hablan más alto que tú, de que te gritan realmente y de que parecen estar enfadados por todo. Pero eso forma parte normal de la comunicación diaria de los italianos. No todo significa lo mismo en las distintas culturas.

Sométase al test cultural

¿Es usted consciente de las diferencias culturales que existen en el lenguaje del cuerpo? Pruebe con este ejercicio: levante la mano para indicar el número cinco, hágalo ahora. Ahora pase al número dos. Si es usted anglosajón, existe un noventa y seis por ciento de probabilidades de que tenga usted levantados sus dedos índice y medio. Si es usted europeo, existe un noventa y cuatro por ciento de probabilidades de que tenga levantados los dedos índice y pulgar. Los europeos empiezan a contar utilizando el pulgar para el número uno, el índice para el dos, el dedo medio para el tres, etcétera. Los anglosajones cuentan el número uno con el dedo índice, el dos con el medio y acaban con el cinco en el pulgar.

Mire ahora las siguientes señales realizadas con las manos y vea cuántos significados puede asignar a cada una de ellas. Anótese un punto para cada respuesta correcta y réstese un punto para cada respuesta incorrecta. Las respuestas aparecen a continuación de la ilustración.



Para cada respuesta correcta que obtenga, anótese un punto.

A. **Europa y Norteamérica**: OK.
Región Mediterránea, Rusia, Brasil, Turquía: Señal que indica un orificio, insulto sexual, hombre gay.
Túnez, Francia, Bélgica; Cero, inútil.
Japón: Dinero, monedas.

B. **Países Occidentales:** Uno, ¡Perdón!, Pongo **a** Dios por testigo, ¡No! (a los, niños).

C. **Gran Bretaña, Australia, Nueva Zelanda, Malta:** ¡Tuyo!
Estados Unidos: Dos**.**
Alemania: Victoria.
Francia: Paz.
Antigua Roma: Julio César pidiendo cinco cervezas.

D. **Europa: Tres.**
Países católicos: Bendición.

E. **Europa: Dos.**
Gran Bretaña, Australia, Nueva Zelanda: Uno.
Estados Unidos: ¡Camarero!
Japón: Insulto.

F. **Países occidentales:** Cuatro.
Japón: Un insulto.

G. **Países occidentales:** Número cinco.
En todas partes: ¡Para!
Grecia y Turquía: ¡Vete al infierno!

H. **Mediterráneo:** Pene pequeño.
Bali: Malo.
Japón: Mujer.
América del Sur. Delgado
Francia: ¡No me tomes el pelo!

I. **Mediterráneo**: Tu mujer te es infiel.
Malta e **Italia**: Protección contra **el** mal de ojo (apuntando).
América del **Sur**: Protección contra la mala suerte (en rotación).
Estados Unidos: Logo de la universidad de Texas, equipo de béisbol Texas Longhorn..

J. **Grecia:** ¡Vete al infierno**!**

Occidente: Dos.

K. **Antigua Roma:** ¡Tú mismo!
Estados Unidos: ¡Fastídiate!
Europa: Uno.
Australia: ¡Toma esa!

En todas partes: Bien, OK.

Grecia: ¡Tuyo!

Japón: Hombre, cinco.

L. **Hawai**: Colgado.
Holanda: ¿Te apetece una copa?

M. **Estados Unidos**: Te quiero.

N. **Occidente**: Diez, me rindo.
Grecia: ¡Doble!
En todas partes: Estoy diciendo la verdad.

¿Cuál ha sido su puntuación?

Más de treinta puntos: Conoce bien el mundo y es una persona de ideas abiertas que congenia con la gente, independientemente de donde sea. La gente le adora.

Entre quince y treinta puntos: Sabe básicamente que los demás se comportan de manera distinta a la suya y con un poco de práctica puede mejorar sus conocimientos actuales;

Menos de quince puntos: Piensa que todo el mundo es como usted. Nunca deberían darle un pasaporte ni siquiera permitirle salir de casa. No tiene ni idea de que los demás son diferentes a usted y piensa que en todo el mundo siempre hace el mismo tiempo y la misma estación. Seguramente es norteamericano.

¿Por qué todos estamos convirtiéndonos en norteamericanos?

Debido a la amplia distribución de las series de televisión y las películas norteamericanas, las generaciones más jóvenes de todas las culturas están desarrollando una forma genérica de lenguaje del cuerpo norteamericano. Por ejemplo, los australianos de sesenta años identificarán el gesto británico de *dos dedos hacia arriba* como un insulto, mientras que los adolescentes australianos seguramente lo interpretarán como el número dos y reconocerán el gesto .norteamericano del *dedo medio levantado* como una forma de insulto. La mayoría de los países reconocen en la actualidad el gesto de *anillo* como una señal de «OK», aunque no se haya utilizado tradicionalmente en esos países. Los niños de todos los países que tengan televisión llevan gorras de béisbol y gritan «Hasta la vista, *baby*», aunque no comprendan el español.

La televisión norteamericana es la principal razón de que las diferencias de lenguaje del cuerpo estén desapareciendo.

La palabra *toilet* está también desapareciendo lentamente del idioma inglés, porque a los norteamericanos, más bastos y de balbuceo lento, les aterroriza pronunciarla. Los norteamericanos preguntan por el «baño», que en muchas partes de Europa consiste en una bañera. En Inglaterra, un «tocador» consiste en un espejo y un lavabo; la «sala de las niñas» está en la guardería y las «áreas de descanso», en cualquier autopista europea. Un norteamericano que quiera «lavar», será amablemente conducido a la cocina, donde se le dará un trapo y se le invitará a lavar los platos.

Los básicos culturales son iguales prácticamente en todos lados

Como se ha discutido en el capítulo 3, las expresiones faciales y las sonrisa: significan prácticamente lo mismo para todo el mundo y en todas partes. Paul Ekman, de la Universidad de California, San Francisco, mostró fotografías donde aparecían reflejadas las emociones de felicidad, enfado, miedo, tristeza, asco y sorpresa, a personas de veintiuna culturas distintas y descubrió que en *todos* los casos, la mayoría coincidía en las imágenes que mostraban felicidad, tristeza y asco. Se produjo también una coincidencia en veinte de los veintiún países en cuanto a las expresiones de sorpresa; la coincidencia fue en diecinueve de los veintiún países para las expresiones de miedo, y en dieciocho para las expresiones de enfado. La única diferencia cultural significativa fue con los japoneses, que describieron la imagen del miedo como de sorpresa.

Ekman se desplazó también a Nueva Guinea para estudiar la cultura South Fore y el pueblo Dani, que habían estado aislados del resto del mundo. Registró los mismos resultados con la excepción de que, igual que los japoneses, estas culturas no distinguían el miedo de la sorpresa.

Filmó a componentes de aquellas tribus primitivas representando esas expresiones y las mostró posteriormente a norteamericanos. Las identificaron todas correctamente, demostrando que el significado de la sonrisa y de las expresiones faciales es universal.

El hecho de que las expresiones sean innatas en el ser humano quedó también demostrado por la doctora Linda Camras, de la Universidad de DePaul de Chicago. Midió las respuestas faciales de niños japoneses y norteamericanos utilizando el Sistema de Codificación de la Acción Facial (Ester y Rosenstein, 1991). Este sistema permitió a los investigadores registrar, separar y catalogar las expresiones faciales de los niños y descubrir que los niños norteamericanos y japoneses exhibían exactamente las mismas expresiones emocionales.

Hasta este momento nos hemos centrado en un lenguaje del cuerpo que es común en la mayor parte del mundo. Las grandes diferencias culturales se encuentran relacionadas con el espacio territorial, el contacto de los ojos, el tiempo de contacto físico y los gestos de insulto. Las regiones con mayor número de señales distintas a nivel local son los países árabes, partes de Asia y Japón. Comprender las diferencias culturales es un tema demasiado extenso como para ocupar un solo capítulo, por lo que nos limitaremos a los elementos más básicos que pueden verse cuando se viaja al extranjero.

Si un hombre árabe le da la mano a otro en público es una señal de respeto mutuo. Pero no lo haga en Australia, ni en Texas, ni en Liverpool.

Diferencias en el saludo

Las diferencias al darse la mano pueden llegar a crear encuentros que se convierten en situaciones violentas o humorísticas. Británicos, australiano, neozelandeses, alemanes y norteamericanos suelen estrecharse la mano modo de bienvenida y también en la despedida. La mayoría de las culturas europeas se estrechan la mano varias veces al día, y algunos franceses incluso hasta treinta. En las culturas asiáticas y árabes es posible seguir dando 1a mano una vez finalizado el saludo. Alemanes y franceses dan una o dos sacudidas

fuertes seguidas por una breve estrechez de manos, mientras que los británicos dan entre tres y cinco sacudidas en comparación con las cinco y siete que realizan los norteamericanos. Resulta algo muy divertido de observar en conferencias internacionales, donde entre los sorprendidos delegados se producen todo tipo de estrechones de manos. Para los norteamericanos, los alemanes, con su única sacudida, son personas distantes. Pero a los alemanes el saludo de los norteamericanos les parece como si estuviera ventilando la ropa de cama.

Cuando se trata de saludar con un beso en la mejilla, los escandinavos se contentan con un único beso, los franceses prefieren el beso doble, mientras que holandeses, belgas y árabes se decantan por el beso triple. Los australianos, neozelandeses y norteamericanos se sienten constantemente confusos con los besos de bienvenida y sus narices siempre acaban chocando. Los británicos evitan el beso manteniendo una posición retrasada, aunque a veces sorprenden con un beso doble a la europea. En su libro *A View from the Summit,* Sir Edmund Hillary cuenta que al llegar a la cumbre de Everest, se volvió hacia el sherpa Tenzing Norgay y le ofreció un correcto británico estrechón de manos. Pero Norgay dio un salto hacia adelante, lo abrazó y lo besó… la felicitación correcta para los tibetanos.

Cuando una cultura se encuentra con otra

Cuando los italianos hablan, levantan las manos como una manera de pasar el turno de la conversación al interlocutor. Lo que puede parecer un caricia cariñosa en el brazo, durante una conversación italiana, no es más que una manera de impedir que quien escuche levante las manos y ceda el turno. Para interrumpir a un italiano es necesario cogerle las manos que tiene levantadas y bajárselas. En comparación, alemanes y británicos parecen físicamente paralizados cuando hablan. Lo pasan mal cuando intentan conversar con italianos y franceses y rara vez tienen la oportunidad de hablar. Los franceses utilizan los antebrazos y las manos mientras hablan, los italianos utilizan los brazos enteros y el cuerpo, en tanto que británicos y alemanes permanecen atentos e inmóviles.

En cuestión de negocios internacionales, un atuendo elegante, unas referencias excelentes y una propuesta estupenda, pueden irse instantáneamente al traste debido a un pequeño gesto inocente que eche a perder todo el trato. La investigación que hemos llevado a cabo en cuarenta y dos países demuestra que los norteamericanos son los que tienen la menor sensibilidad cultural, seguidos muy de cerca por los británicos. Teniendo en cuenta que el ochenta y seis por ciento de norteamericanos carece de pasaporte, la siguiente conclusión a la que llegamos es que deben de ser los más ignorantes en cuestiones de lenguaje internacional del cuerpo. Incluso George Bush tuvo que solicitar el pasaporte después de convertirse en presidente de Estados Unidos para poder viajar al extranjero. Los británicos, sin embargo, viajan mucho, pero prefieren que todo el mundo utilice señales del lenguaje del cuerpo británicas, hablen inglés y coman *fish and chips.* La mayoría de culturas extranjeras no esperan que los demás aprendan su lenguaje del cuerpo, pero quedan extremadamente impresionados ante el viajero que ha dedicado un tiempo a aprender y utilizar las costumbres del lenguaje del cuerpo de su localidad. Es una forma de decir que el viajero respeta su cultura.

El labio superior rígido del inglés

Este gesto consiste en fruncir los labios para controlar la cara, de modo que las expresiones faciales queden reducidas al máximo y se muestre el mínimo de emoción posible. De esta manera, el inglés puede dar la impresión de tener un control emocional completo. Cuando los príncipes Felipe, Carlos, Harry y William caminaban detrás del ataúd de Diana en 1997, todos mostraban la expresión del *labio superior rígido* que, para muchas personas no pertenecientes al mundo británico, se transmitía como no sentir ninguna emoción por la muerte de Diana.

Enrique VIII se hizo famoso por la expresión de los *labios fruncidos.* Tenía la boca pequeña y cuando apretaba el labio superior para posar para un retrato, parecía aún más pequeña. Esta costumbre llevó a que entre los ingleses del siglo xvi se considerara la boca pequeña como una señal de superioridad. Los *labios fruncidos* es una expresión que todavía hoy utilizan los ingleses cuando creen sentirse intimidados por personas de categoría inferior, un gesto que, a menudo, va acompañado por un exagerado pestañeo.

Debido al pequeño tamaño de su boca, Enrique VIII popularizó este gesto como una señal de estatus elevado y los británicos y los norteamericanos de hoy en día siguen utilizándolo.

Los japoneses

Una zona donde los apretones de manos, los besos y los abrazos no sor comunes es en Japón, donde este tipo de contacto con el cuerpo se considera de mala educación. Los japoneses inclinan la cabeza para saludar, siendo la persona con el estatus más elevado, la que menos la inclina y la persona con el estatus inferior, la que más la inclina. Si se trata de un primer encuentro, se intercambian las tarjetas de visita, cada una de las personas valora el estatus de las demás y sigue entonces las inclinaciones de cabezas adecuadas.

En Japón, asegúrese de llevar los zapatos impolutos y en buenas condiciones. Cada vez que un japonés se inclina, los inspecciona.

La forma japonesa de escuchar implica un repertorio de sonrisas, inclinaciones de cabeza y sonidos educados que no tienen ningún equivalente directo en otras partes. La intención está en animar al interlocutor para que siga hablando, algo que a menudo los occidentales y

los europeos lo confunden con una señal de que están de acuerdo. La *inclinación de cabeza* es casi universalmente la señal de un «sí», excepto para los búlgaros, que utilizan este gesto para decir «no» y los japoneses que lo utilizan por educación. Si dice usted una cosa con la que un japonés no está de acuerdo, seguirá diciendo «sí», o *hai* en japonés, para que usted siga hablando. Un «sí» japonés suele significar, «sí, te he oído» y no «sí, estoy de acuerdo». Por ejemplo, si le dice usted a una persona japonesa: «No está usted de acuerdo, ¿verdad?», esa persona inclinará la cabeza y dirá «sí», aun no estando de acuerdo. En el contexto japonés significa: «Sí, tiene usted razón, no estoy de acuerdo».

A los japoneses les preocupa salvar la cara y han desarrollado un conjunto de reglas para evitar que las cosas vayan mal, de modo que intente evitar decir «no» o formular preguntas cuando la respuesta pueda ser «no». Lo más cerca que un japonés se pondrá de la palabra no es diciendo: «Es muy difícil» o «Lo estudiaremos positivamente», cuando ló que en realidad quieren decir es: «Olvidémonos de todo esto y larguémonos a casa».

«Sucio cerdo y asqueroso»: sonarse la nariz

Los europeos y los occidentales se suenan en un pañuelo de tela o de papel, mientras que los asiáticos o los japoneses escupen o roncan. Unos y otros quedan horrorizados al ver el comportamiento «repugnante» de los demás. Esta gran diferencia cultural es el resultado directo de la extensión de la tuberculosis en los siglos pasados. En Europa la tuberculosis fue el sida de la época, una enfermedad con tan escasas esperanzas de supervivencia que los gobiernos instruían a la gente para que se sonara la nariz y no extendiera más la enfermedad. Esta es la razón por la cual los occidentales reaccionan tan exageradamente a la acción de escupir: la persona que escupe podría contagiar la tuberculosis, de modo que la gente se sentía tan alarmada ante la idea, como lo estaría si el sida pudiese contagiarse escupiendo.

La acción moderna, de sonarse la nariz es el resultado de las antiguas epidemias de tuberculosis.

Si la tuberculosis hubiera sido un problema en los países orientales, la reacción cultural habría sido la misma que la de los occidentales. Como resultado de ello, los japoneses se quedan estupefactos cuando alguien saca un pañuelo, se suena la nariz y lo vuelve a guardar en el bolsillo, en el bolso o en la manga. A los japoneses no les impresiona la costumbre inglesa de que los hombres lleven un pañuelo doblado en el bolsillo superior de la chaqueta. Es el equivalente a mostrar, orgullosamente, un rollo de papel higiénico, listo en el bolsillo para cuando se necesite. Los asiáticos creen, correctamente, que la opción más sana es la de escupir, una costumbre que europeos y occidentales encuentran repulsiva. Es por eso que las reuniones de negocios entre occidentales y europeos pueden fracasar cuando todo el mundo está resfriado. No se sienta molesto ante un asiático que escupe o ronca y nunca se suene la nariz delante de un japonés.

Los tres gestos interculturales más comunes

Examinemos ahora las interpretaciones culturales y las implicaciones de tres gestos con las manos muy comunes: el *anillo*, el *pulgar hacia arriba* y el *signo de la V.*

1. El anillo

Este gesto se popularizó en Estados Unidos a principios del siglo XIX por los periódicos que empezaron a adquirir la costumbre de utilizar iniciales para abreviar las frases más comunes. Existen muchos puntos de vista sobre el significado original de las iniciales «OK». Hay quien cree que eran las iniciales de «todo correcto», que normalmente se pronunciaba como *oll korrect,* mientras que otros dicen que significa el contrario de «noqueado» o «KO» *{knock-out).*

«OK» para un occidental, «dinero» para un japonés, «cero» para un francés, y un insulto para los turcos y los brasileños.

Otra teoría popular es que se trata de una abreviación de *Old Kinderhook,* el lugar de nacimiento de un presidente de Estados Unidos del siglo xix que utilizó esas iniciales como eslogan de su campaña. Es evidente que, en la señal de OK, el anillo en sí representa la letra «O». El significado de «OK» es común en todos los países de habla inglesa y su significado está extendiéndose rápidamente por todas partes gracias a las series y a las películas norteamericanas, a pesar de tener otros orígenes y significados en determinados lugares. Por ejemplo, en Francia y en Bélgica significa también «cero» o «nada». Una noche, en un restaurante de París, el camarero nos mostró nuestra mesa y nos preguntó: «¿Está todo OK?». Le respondimos con la señal de OK y nos respondió: «Bien, si no les gusta aquí, les buscaremos otra mesa». Había interpretado la señal de OK con el significado de «cero» o «inutilidad», es decir, pensaba que le habíamos comunicado que no nos gustaba la mesa.

Si *utiliza el gesto de* «OK» *para indicarle a una persona francesa que su cocina es maravillosa, es* muy *probable que lo echen a patadas.*

En Japón este gesto puede significar «dinero». Si está haciendo negocios en Japón y realiza el signo de «OK», un japonés podrá pensar que está pidiéndole una propina. En algunos países mediterráneos se considera como la señal de un orificio y se utiliza a menudo para indicar que un hombre es homosexual. Si le muestra a un hombre griego la señal de OK puede que él lo interprete como que usted o él es gay, mientras que un turco podría pensar que está llamándole «agujero del culo». Es una señal excepcional en los países árabes, donde se utiliza como señal de amenaza o como una obscenidad.

En la década de los cincuenta, antes de llegar a presidente de Estados Unidos, Richard Nixon visitó Latinoamérica en una gira de buena voluntad para intentar apaciguar unas relaciones que eran tensas en aquel momento. En cuanto salió del avión, saludó a la multitud que lo esperaba con la señal norteamericana de «OK» y se quedó de piedra al ver que la

gente empezaba a abuchearlo y a silbarlo. Inconsciente de las costumbres del lenguaje del cuerpo del país que visitaba, la señal de OK de Nixon fue interpretada como: «Sois un puñado de agujeros del culo».

Si viaja usted internacionalmente, la regla más segura es pedir siempre de antemano a las personas del país que visite que le muestren sus señales de insulto. Con ello evitará encontrarse en situaciones embarazosas.

2. El pulgar hacia arriba

En lugares con fuerte influencia británica, como Australia, Estados Unido; Sudáfrica, Singapur y Nueva Zelanda, el gesto del *pulgar hacia arriba* tiene tres significados: la utilizan normalmente los autostopistas para detener un vehículo, es una señal de OK y, cuando el pulgar se dirige como una flecha hacia arriba, se convierte en un insulto del tipo «Jódete» o «Toma ésta». En algunos países, como en Grecia, el pulgar se empuja hacia delante y su principal significado es «Que te zurzan».

Nunca practique el autostop en Grecia.

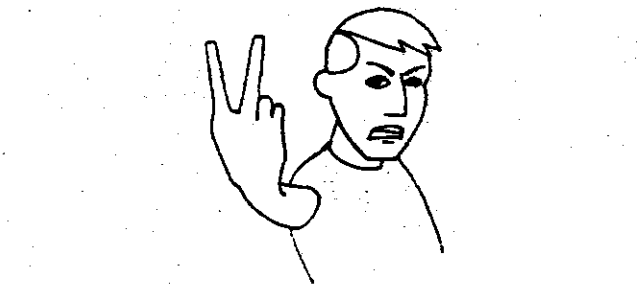
Como ya hemos demostrado, cuando los europeos cuentan del uno al cinco, utilizan el *pulgar hacia arriba* para indicar el «uno» y el dedo índice se convierte en el «dos», mientras que en la mayoría de países de habla inglesa cuentan «uno» con el índice y «dos» con el dedo medio. En este caso, el *pulgar hacia arriba* representará el número «cinco».

Esto puede significar «Bueno», «Uno», «Jódete» o «Toma ésta», depende de dónde vivamos.

Siendo el dedo más fuerte de la mano, se utiliza como signo de poder y puede aparecer sobresaliendo en bolsillos, cinturones y solapas. El pulgar se utiliza también, en combinación con otros gestos, como una señal de poder y superioridad, o en situaciones en las que la gente intenta dominarnos. El pulgar se utiliza en estas expresiones debido a su fuerza física.

3. El signo de la V

Este signo es común en Australia, Nueva Zelanda y Gran Bretaña y tiene el significado de «Toma ésta». Winston Churchill popularizó la señal de la «V de victoria» durante la Segunda Guerra Mundial, pero su versión de dos dedos era con la palma de la mano encarada al exterior, mientras que cuando la palma de la mano mira hacia quien habla implica la versión del insulto obsceno.



Esto puede significar «dos» para un norteamericano,
«Victoria» para un alemán y «Toma ésta» para un británico.

Su origen se remonta a muchos siglos, cuando los arqueros ingleses utilizaban estos dos dedos para disparar sus flechas. Para un arquero habilidoso, lo más degradante que podía sucederle era ser capturado y, más que ser ejecutado, que le extirparan los dos dedos que utilizaba para disparar. El signo de los dos dedos formando una V rápidamente empezó a ser utilizado por los británicos como una señal de acicate en una batalla para demostrar a sus enemigos que «Todavía tengo los dos dedos que me sirven para disparar».

Sin embargo, en determinadas partes de Europa, la versión con la palma de la mano hacia dentro significa todavía «victoria», de modo que un inglés que lo utilice para decirle a un alemán «Toma ésta», podría dejar al alemán con la idea de que ha ganado un premio. En la actualidad esta señal todavía significa, además, el número dos en ciertas partes de Europa, y si el europeo insultado era un camarero, su respuesta podría ser servirle al inglés, al norteamericano o al australiano, dos jarras de cerveza.

¿Tocar o no tocar?

De la cultura de cada uno depende el sentirse ofendido por el contacto corporal durante una conversación. Por ejemplo, a los franceses y a los italianos les encanta tocarse continuamente mientras hablan, en cambio los británicos prefieren no tocarse en cualquier momento a menos que sea en un terreno de juego y delante de un enorme público. El abrazo íntimo que británicos, australianos y neozelandeses practican es copiado por deportistas sudamericanos y europeos que se abrazan y se besan cada vez que marcan un gol y siguen con este comportamiento íntimo en los vestuarios. En el momento en que australianos, británicos y neozelandeses abandonan el terreno de juego, pasan a la política de «manos fuera».

Los hombres británicos sólo se tocan en un terreno *de juego cuando alguien marca un gol. Entonces hay abrazos, besos y toqueteos. Pero inténtelo en* un *pub* y ya *verá qué le sucede.*

El doctor Ken Cooper estudió también la frecuencia de contactos en diversos países y registró los siguientes resultados en cuanto a contactos por hora: Puerto Rico ciento ochenta, París ciento diez, Florida dos, Londres cero.

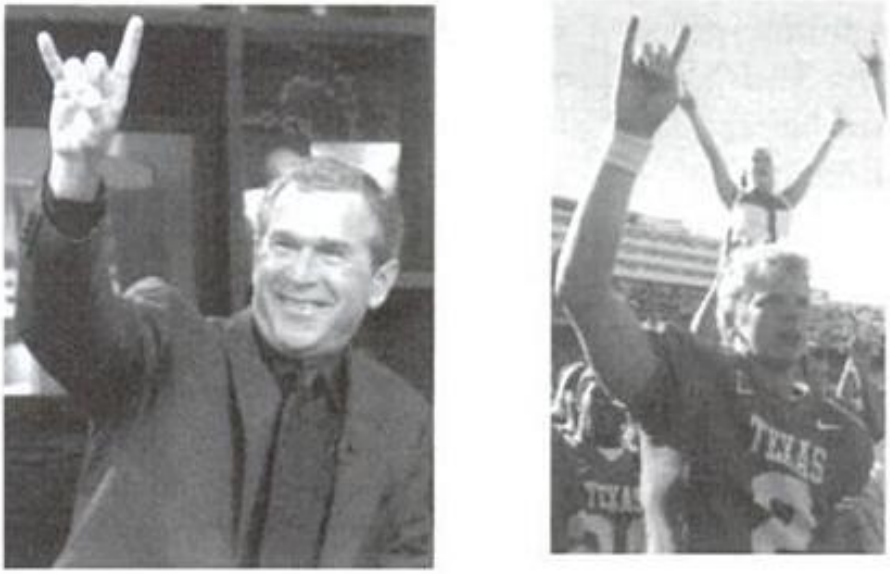
A partir de nuestras propias investigaciones y experiencias personales, mostramos a continuación un resumen rápido de lugares donde es aceptable el contacto o no:

No tocar	Tocar
Alemania	India
Japón	Turquía
Inglaterra	Francia
Estados Unidos y Canadá	Italia
Australia	Grecia
Nueva Zelanda	España
Estonia	Oriente Medio
Portugal	Ciertas partes de Asia
Norte de Europa	Rusia
Escandinavia	

Cómo ofender a otras culturas

En lo que a ofender inadvertidamente a otras culturas se refiere, los norteamericanos suelen llevarse el primer premio. Como ya hemos mencionado, la mayoría de los estadounidenses no tienen pasaporte y creen que el resto del mundo piensa como ellos y quiere ser como ellos. Vemos en la página siguiente una imagen de George Bush utilizando el gesto característico del equipo de fútbol americano Texas Longhorn, del cual es seguidor. El dedo índice y el meñique representan los cuernos del toro, un gesto característico de este depone y reconocido por la mayoría de los norteamericanos.

En Italia este gesto es conocido como los «cuernos», y se utiliza para decirle a un hombre que su mujer se acuesta con otros. En 1985 cinco norteamericanos fueron arrestados en Roma por bailar alegremente y utilizar este geste delante del Vaticano después de recibir la noticia de una importante victoria de los Longhorn. Según parece, al Papa no le gustó en absoluto.



Mostrar este gesto típico del fútbol americano es una ofensa merecedora de cárcel en Italia.

Resumen

La gente entabla negocios con aquellas personas con las que se siente cómoda y todo se resume en sinceridad y buenas maneras. Cuando llegue a un país extranjero concéntrese en reducir el repertorio del lenguaje de su cuerpo hasta tener la oportunidad de observar el comportamiento de la gente del lugar. Una forma sencilla de aprender y comprender las diferencias culturales del lenguaje del cuerpo consiste en conseguir diversas películas de ese país y pasarlas sin sonido y sin leer los subtítulos. Intente descifrar qué está sucediendo y vuelva a verlas de nuevo, esta vez leyendo los subtítulos para ver si ha acertado.

Si no *está seguro de cómo comportarse educadamente en otra cultura, pida a la gente del lugar que le explique cómo funcionan las cosas.*

La interpretación errónea de gestos de otras culturas puede producir resultados embarazosos. Siempre debería verificarse el historial de una persona antes de saltar a conclusiones sobre el significado del lenguaje de su cuerpo y de sus gestos.

6

Gestos con la mano y el pulgar

Napoleón en su estudio, Jacques-Louis David, 1812.
El líder francés se presenta en su famosa pose. ¿Será verdad
que tenía una úlcera péptica o simplemente que se lo pasaba bien así?

Una mano humana está compuesta por veintisiete huesecitos, incluyendo los ocho huesos en forma de guijarro que integran la muñeca, entrelazados mediante una red de ligamentos y docenas de diminutos músculos para mover las articulaciones. Los científicos destacan que existen más conexiones nerviosas entre las manos y el cerebro que entre cualquier otra parte del cuerpo y que, en consecuencia, los gestos y las posturas que adoptamos con las manos ofrecen una perspectiva importante acerca de nuestro estado emocional; y gracias a que normalmente mantenemos las manos delante del cuerpo estas señales son fáciles de ver y la mayoría poseemos posturas de mano características y exclusivas que utilizamos continuamente. Por ejemplo, si mencionamos el nombre de «Napoleón» todo el mundo nos describirá un hombre con la mano, escondida en el cinturón y el dedo pulgar apuntando hacia arriba, y probablemente comentará alguna teoría al respecto o contará chistes malos sobre por qué lo hacía: que si tenía una úlcera de estómago, que se protegía el reloj, que si tenía un problema

de piel, que en su época era de mala educación mostrar las manos fuera de los bolsillos, que si tenía un cáncer de pecho, que si tenía la mano deformada, que si guardaba en el chaleco un saquito perfumado que esnifaba de vez en cuando, que si jugaba con su cuerpo y que si a los pintores no les gustaba pintar manos. La verdadera historia es que en 1738, bastante antes de que naciese Napoleón, Franqoi Nivelon publicó *Un libro sobre el comportamiento gentil* en el que describía esta postura: «(...) la mano guardada era una postura común entre hombre de clase y de osadía varonil, atemperada con la modestia». Cuando Napoleón vio aquel retrato le dijo al artista: «Me has comprendido, querido David». De modo que era un gesto cuyo objetivo era transmitir estatus.

Los libros de historia muestran que Napoleón no tenía este gesto incluido en su repertorio regular. De hecho, ni siquiera posó para el famoso retrato donde aparece así representado, sino que el artista lo pintó de memoria y lo representó con este gesto. Pero la notoriedad de este gesto de 1a mano destaca de qué modo el artista, Jacques-Louis David, comprendía la autoridad que la posición de la mano y el pulgar proyectaría.

Napoleón medía 1,64 metros, pero *los que lo pintaron lo percibían como si midiese 1,85.*

¿De qué modo hablan las manos?

Durante miles de años el nivel de estatus que una persona tenía en la sociedad determinaba el orden de prioridad de palabra que podía mantener en una conversación. Cuanto más poder o autoridad tenías, más tenían que permanecer los demás en silencio mientras hablabas. Por ejemplo, la historia de Roma explica que una persona de clase baja podía ser ejecutada por interrumpir a Julio César. En la actualidad la mayoría vive en sociedades en las que existe libertad para hablar y en las que, normalmente, cualquiera que tenga una opinión puede expresarla. En Gran Bretaña, Australia y Estados Unidos está incluso permitido interrumpir al presidente o al primer ministro para dar una opinión. En muchos países las manos han adoptado el papel de «marcas de puntuación» para regular los turnos de habla en una conversación. El gesto de la *mano alzada* ha sido tomado prestado de los italianos y los franceses, los principales usuarios de la «conversación manual», aunque es todavía excepcional verlo en Inglaterra, donde mover las manos mientras se habla se considera incorrecto o de poca clase.

En Italia el orden en la conversación es sencillo: la persona con las manos levantadas tiene el turno y habla. La persona que escucha mantendrá las manos bajadas o detrás de la espalda. De modo que el truco consiste en intentar mantener las manos en el aire cuando se quiere obtener el turno de palabra, algo que se puede hacer apartando la vista y levantándolas a continuación, o tocando el brazo de la otra persona para bajarle las manos mientras usted levanta las suyas. Mucha gente da por sentado que cuando los italianos conversan lo hacen amigablemente o de forma íntima porque se tocan continuamente cuando, en realidad, lo que cada uno intenta es restringir las manos del otro y coger el turno de conversación.

En este capítulo evaluaremos algunos de los gestos más comunes con las manos y el dedo pulgar.

Atele la mano a la espalda a un *italiano* y *se quedará sin decir nada.*

En una mano...

Observar cómo una persona resume una discusión ofreciendo ambos puntos de vista nos revelará si se decanta hacia un lado o hacia otro. Normalmente mantendrá la palma de la mano hacia arriba y articulará un punto para, a continuación, exponer los puntos contrarios con la otra mano. Las personas diestras reservan su punto de vista favorito para la mano derecha mientras que los zurdos favorecen la izquierda.

En la otra mano, los gestos mejoran el recuerdo

La utilización de las manos capta la atención, aumenta el impacto de la comunicación y ayuda a retener mejor la información que se escucha. En 1ª University of Manchester, Geoffrey Beattie y Nina McLoughlin llevaron a cabo un estudio donde diversos voluntarios escucharon series representada por personajes de dibujos animados como Roger Rabbit, Piolindo y el gato Silvestre. Para algunos oyentes un narrador se dedicó a añadir gestos con las manos, como mover rápidamente las manos arriba y abajo para indicar 1ª acción de correr; un movimiento ondulante indicando un secador, y los brazos separados el uno del otro para indicar una cantante de ópera gorda. Cuan do diez minutos más tarde se examinó a los oyentes, los que habían visto lo gestos con las manos mostraron hasta un tercio más de retención de los detalles de las historias, demostrando con ello el efecto que los gestos con las manos tienen en nuestra capacidad para recordar.

En este capítulo examinaremos quince de los gestos de manos que más vemos a diario y comentaremos qué hacer respecto a cada uno de ellos.

Frotarse las manos

Hace poco vino a vernos a casa una amiga para hablar sobre una salida de esquí que estábamos planificando. En el transcurso de la conversación, se acomodó en su asiento, sonrió, se frotó las manos rápidamente y exclamó «¡Me muero de ganas por ir!». Con el gesto de *frotarse las palmas con las manos hacia arriba*, nos decía sin palabras que esperaba que el viaje fuese un éxito.

Frotarse las manos es una manera de comunicar expectativas positivas El tirador de dados frota el dado entre sus manos como signo de sus expectativas positivas de victoria, el maestro de ceremonias se frota las manos y dice al público: «Estamos ansiosos por escuchar a nuestro próximo orador» y el vendedor excitado irrumpe en el despacho del director de ventas y dice: «¡Acabamos de recibir un gran pedido!». Pero el camarero que se acerca a su mesa al final de una velada, frotándose las manos y preguntando: « ¿Alguna cosa más, señor?», está diciéndole de manera no verbal que espera una buena propina.

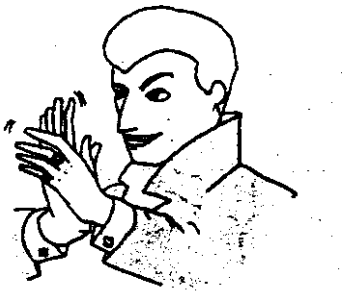
Muestra expectativas positivas.

La velocidad con que una persona se frota las manos señala que cree que recibirá beneficios positivos. Imaginemos, por ejemplo, que usted quiere comprar una casa y visita a un agente de la propiedad inmobiliaria. Después de describirle lo que quiere, el agente se frota las manos con rapidez y dice: «¡Tengo la casa ideal para usted!». De este modo, el agente le indica que espera que los resultados sean beneficiosos para *usted.* Pero ¿cómo se sentiría si él se frotase las manos muy *lentamente* mientras le dice que tiene la casa ideal?

Le parecería evasivo o engañoso y tendría la sensación de que espera que los resultados sean beneficiosos para él, no para usted.

La velocidad del gesto de frotarse las manos indica quién cree la persona que *hace el gesto, que saldrá beneficiada de la situación.*

A los vendedores se les enseña a utilizar el gesto de frotarse las manos siempre que describan productos o servicios a compradores potenciales y que utilicen una acción rápida para evitar que los compradores se pongan a la defensiva. Cuando un comprador se frota las manos con rapidez y dice: «¡Veamos qué tiene que ofrecerme!», indica que está esperando ver algo bueno y que podría comprar.

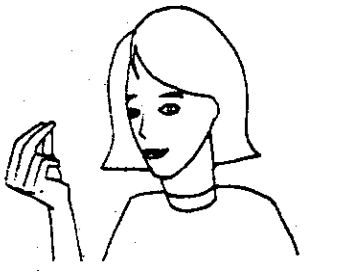


«¡Tengo un trato que proponerle!»

Recuerde siempre el contexto: una persona que se frota las manos a toda velocidad mientras espera el autobús en un día de mucho frío, no lo hace exactamente porque le encanta la idea de estar esperando el autobús, lo hace porque tiene las manos frías.

Frotar el pulgar con el índice

Frotar el pulgar contra el dedo índice o las puntas de los dedos se utiliza normalmente como un gesto que indica que se espera la llegada de dinero. Su simbolismo está en frotar una moneda entre el pulgar y la punta de los dedos. Lo utilizan a menudo los vendedores callejeros que dicen: «Puedo ahorrarle un cuarenta por ciento», o la persona que le pregunta a su amigo: «¿Podrías prestarme cincuenta euros?».



«¡De aquí podemos sacar dinero!»

Este gesto debería ser evitado en cualquier circunstancia por el profesional que trata con clientes, pues implica asociaciones negativas relacionadas con dinero.

Manos unidas

De entrada, este gesto parece indicar confianza, ya que la gente que lo utiliza suele sonreír de modo simultáneo. En una ocasión observamos a un negociador describiendo el trato que acababa de perder. A medida que se adentraba más y más en su relato, no sólo había adoptado la posición de las *manos unidas*, sino que además sus dedos empezaban a ponerse blancos y parecía que estuviesen soldados. El gesto de las *manos unidas* muestra una actitud reprimida, ansiosa o negativa. Es también una de las favoritas de la reina Isabel de Inglaterra cuando se encuentra en visitas reales o en apariciones públicas y normalmente coloca las manos en su regazo.

Las manos unidas y en posición elevada
revelan frustración, aunque vayan acompañadas por una sonrisa.

La investigación sobre la posición de las *manos unidas* llevada a cabo por los expertos en negociación Núremberg y Calero, demostró que podía convertirse también en un gesto de frustración si se utilizaba durante una negociación, indicando que la persona que la practicaba mantenía una actitud negativa o ansiosa. Era la posición que asumía la persona que tenía la sensación de no estar convenciendo a su interlocutor o de estar perdiendo en la negociación.

El gesto de las *manos unidas* tiene tres posiciones principales: las manos unidas delante de la cara, las manos unidas descansando sobre la mesa o sobre el regazo y, estando de pie, las manos unidas delante de la entrepierna.

Las manos unidas
en posición central.

Las manos unidas en posición baja.

. Hemos descubierto que existe una correlación entre la altura a la que se colocan las manos y el nivel de frustración de la persona que adopta esta postura: es decir, es más difícil tratar a la persona que mantiene las manos en un lugar elevado, como sería el caso de la posición central, de lo que sería tratar a una persona que las mantuviera en una posición más baja (véanse las ilustraciones). Igual que sucede con todos los gestos negativos, es necesario actuar para separar los dedos entrelazados de la persona con esa posición, bien ofreciéndole

algo para beber, bien pidiéndole que sujete alguna cosa o, de lo contrario, su actitud negativa seguirá igual que sigue cuando una persona se cruza de brazos.

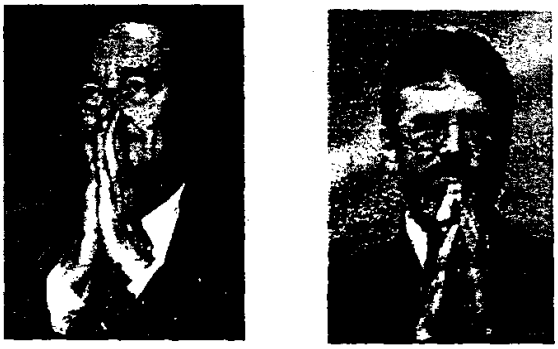
E1 campanario

Hasta ahora hemos comentado gestos que se desarrollan en conjunto con otros, como las palabras que forman una frase, y hemos subrayado que es necesario interpretarlos en el contexto en el que se observan. El *campanario* podría ser la excepción a estas reglas, ya que es un gesto que suele practicarse de forma aislada de su contexto. Los dedos de una mano presionan ligeramente los dedos de la otra mano hasta formar una especie de campanario de una iglesia que, a veces, se balancea hacia adelante y hacia atrás, como si fuese una araña haciendo flexiones sobre un espejo.

El *campanario* se utiliza con frecuencia en la interacción entre superior y subordinado e indica una actitud de confianza y seguridad. Las personas que ostentan un estatus superior suelen utilizar este gesto cuando dan instrucciones o consejos a sus subordinados y es particularmente común entre contables, abogados y directivos. La persona que tiene confianza en sí misma tiende a utilizar este gesto y, al hacerlo, indica con él su actitud confiada.

Se siente confiado de tener las respuestas adecuadas.

Las personas que utilizan este gesto del *campanario* en su intento de parecerse a Dios, lo convierten a menudo en un gesto de oración. Como regla general, el gesto del *campanario* debería evitarse cuando intentamos ser convincentes o ganarnos la confianza de los demás, pues a veces podría interpretarse como presunción o arrogancia.



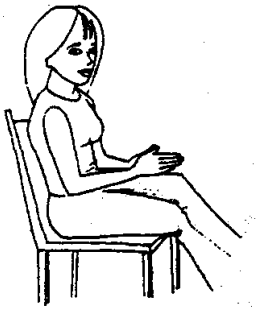
El presidente Chirac y Gerry Adams parecen a veces Dios.

La posición del *campanario* es la posición a utilizar cuando se desea dar una apariencia de confianza y de tener respuestas para todo.

El campanario para ganar al ajedrez

Imagínese la siguiente escena: usted está jugando al ajedrez y le toca mover. Avanza la mano sobre el tablero y descansa un dedo sobre una pieza, indicando con ello que desea mover esa pieza. Se da cuenta entonces de que su oponente se acomoda en su asiento y realiza el gesto del *campanario*. Su oponente acaba de decirle, de forma no verbal, que se siente confiado respecto al movimiento que usted piensa hacer y que es mejor para usted que no lo haga. A continuación acaricia usted otra pieza y su oponente adopta el gesto de *manos unidas* o de *brazos cruzados*, indicando con ello que su posible movimiento no es de su agrado... de modo que es el que debería hacer.

El *campanario* tiene dos versiones principales: el *campanario elevado*, la posición que suele adoptarse cuando quien lo efectúa está dando su opinión o sus ideas o está hablando, y el *campanario bajo*, que se utiliza normalmente cuando quien lo efectúa está escuchando, y no hablando.



El campanario bajo.

Las mujeres se inclinan más por utilizar la posición del *campanario bajo* que la del *campanario elevado*. Cuando la posición del *campanario elevado* va acompañada por una inclinación hacia atrás de la cabeza, la persona adopta un aire de presunción o arrogancia.

A pesar de que el gesto del *campanario* es una señal positiva, puede ser utilizado en circunstancias tanto negativas como positivas y, por ello, podría malinterpretarse. Por ejemplo, imaginemos que usted está exponiendo una idea y ha observado en su interlocutor, a lo largo de la presentación, varios gestos positivos, como las manos abiertas, la inclinación hacia adelante, el asentimiento con la cabeza, etcétera. Hacia el final de la presentación la otra persona realiza el gesto del *campanario.*

Si el *campanario* aparece a continuación de otros gestos positivos y en el momento que usted le ofrece a esa persona la solución a su problema, es probable que con ello estén dándole la señal de «adelanta para pasar el pedido». Por otro lado, si el *campanario* sigue una serie de gestos negativos, como los brazos cruzados, las piernas cruzadas, apartar la vista y gestos de llevarse las manos a la cara, su interlocutor está seguro de que *no* va a decir «sí» o de que va a librarse de algún modo de usted. En ambos casos el *campanario* indica confianza, pero en un caso con resultados positivos y en el otro con consecuencias negativas. Los gestos que preceden al *campanario* son la clave del resultado.

Resumen

Sus manos siempre están delante de usted y revelan sus emociones y actitudes. Hay muchos gestos del lenguaje del cuerpo que resultan difíciles de aprender, pero los que se realizan con las manos pueden practicarse y repetirse hasta controlar dónde están colocadas las manos y qué están haciendo. Cuando aprenda a interpretar los gestos de las manos parecerá una persona más confiada, se sentirá una persona de éxito y ganará más partidas de ajedrez.

La bandeja de la cara

No es un gesto negativo, sino un gesto positivo que se utiliza durante el cortejo. Lo utilizan básicamente las mujeres y los hombres gay con la intención de atraer la atención de un

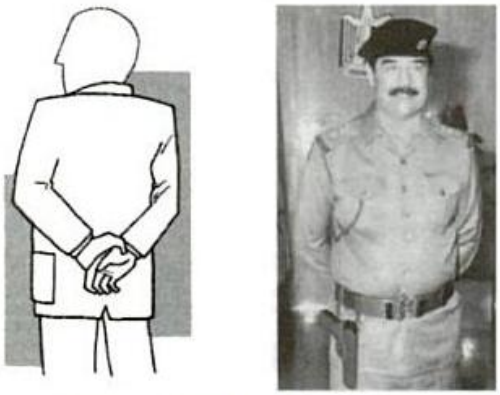
hombre. La mujer coloca una mano encima de la otra y presenta su cara al hombre, como si la colocara sobre una bandeja para que él pudiera admirarla mejor.

La bandeja de la cara: la mujer presenta su cara al hombre para que pueda admirarla.

Si tiene intención de adular, independientemente de que sus halagos sean sinceros o no, este gesto le da luz verde para poder hacerlo.

Manos unidas a la espalda

El duque de Edimburgo y otros miembros masculinos de la familia real británica destacan por su costumbre de caminar con la cabeza levantada, la barbilla hacia adelante y una mano sujetando a la otra en la espalda. Este gesto es común entre líderes y miembros de la realeza y lo utilizan los policías cuando patrullan, el director del colegio cuando pasea por el patio, los altos mandos militares y cualquiera que ostente una posición de autoridad.



Vista posterior y anterior del gesto de superioridad y confianza.

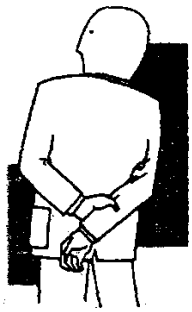
Las emociones que se vinculan a este gesto son la superioridad, la confianza y el poder. La persona deja expuestos y vulnerables el estómago, el corazón, la entrepierna y la garganta en un acto subconsciente de ausencia de miedo. Nuestra experiencia demuestra que cuando se adopta esta postura en una situación de mucho estrés, como en una entrevista con la prensa o en la sala de espera del dentista, se empieza a sentir confianza e incluso una sensación de autoridad como resultado de la relación causa-efecto.

En nuestro trabajo con oficiales de la policía, vimos que los oficiales que no iban armados adoptaban regularmente esta posición, balanceándose hacia adelante y hacia atrás sobre los talones, con el objetivo de adquirir un poco de altura adicional. Pero los oficiales armados apenas adoptaban esta postura, decantándose por dejar los brazos colgando en los costados o los pulgares en el cinturón. El arma confiere poder al oficial de policía y, por lo

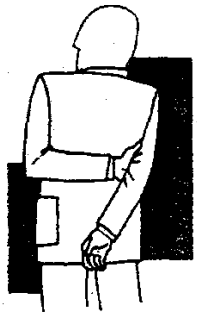
tanto, no es necesario adoptar la posición de *manos unidas en la espalda* como muestra de autoridad.

El gesto de la *mano que sujeta la muñeca* comunica una emoción distinta a la de las *manos unidas a la espalda.* Es una señal de frustración y un intento de autocontrolarse. Una mano sujeta en la espalda la muñeca o el brazo contrario, como si un brazo intentase evitar que el otro saliese hacia adelante.

Cuanto más arriba sujete la mano el brazo contrario, más frustrada o enojada se sentirá la persona. En la ilustración de la derecha, la persona demuestra un mayor intento de autocontrol que en la ilustración de la izquierda: la mano sujeta el antebrazo, no sólo la muñeca.



El gesto de la mano que sujeta la muñeca.



La mano que sujeta el antebrazo.

Sujetarse la muñeca y el brazo en la espalda es un gesto que se observa a menudo en el exterior de los tribunales cuando las partes contrarias se encuentran cara a cara, entre vendedores que esperan en la recepción de las instalaciones de un cliente y entre los pacientes que esperan en la consulta del médico. Es un intento de camuflar el nerviosismo o de autocontrol. Si se sorprende practicando este gesto, cámbielo por el de las *manos unidas en la espada* y se sentirá más confiado y con mejor control de la situación.

Enseñar el pulgar

Como hemos mencionado previamente, los pulgares indican superioridad. En quiromancia los pulgares representan la fortaleza de carácter y el ego, y las señales del lenguaje del cuerpo que tienen que ver con los pulgares indican también actitudes vanidosas. Los pulgares se utilizan para exhibir dominio, aseveración o, a veces, actitudes agresivas; los gestos con los pulgares son gestos secundarios que forman normalmente parte de un conjunto. Enseñar el pulgar es también una señal positiva y es algo que utiliza a menudo el individuo «de moda» para exhibir su superioridad. El hombre utilizará los *pulgares asomando* cuando esté con mujeres hacia las que se sienta atraído. La gente que va vestida con prendas que señalan su estatus superior o con ropa de prestigio enseña también los dedos pulgares. Raramente verá a una persona de estatus bajo, un mendigo, por ejemplo, utilizando este gesto.

Los pulgares asomando por el chaleco.

Las personas que exhiben los pulgares suelen acompañar este gesto de un balanceo sobre los talones de los pies con la intención de parecer más altos.

Los pulgares que asoman por el bolsillo de la chaqueta

Este gesto es común a hombres y mujeres que se creen en una posición de superioridad respecto a los demás. Es uno de los gestos habituales del príncipe Carlos de Inglaterra y revela la actitud de falta de control que experimenta. En un entorno de trabajo, el jefe paseará por la oficina adoptando esta posición y, cuando el jefe no esté, será su subordinado quien pasee adoptándola. Pero ninguno de los subordinados se atrevería a utilizar esta posición en presencia del jefe.

El príncipe Carlos con el gesto de los pulgares que asoman por el bolsillo de la chaqueta.

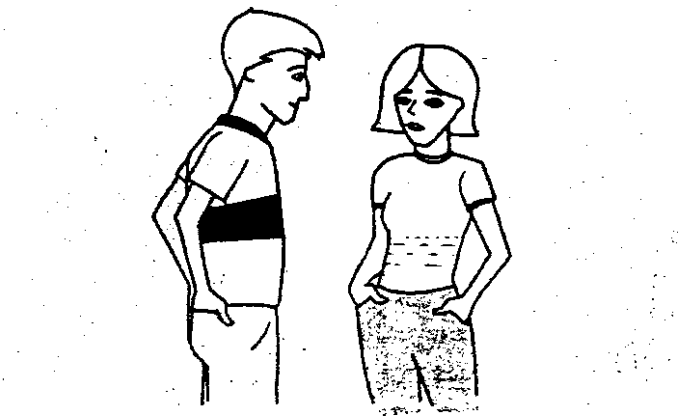
La exhibición de los pulgares se hace muy evidente cuando alguien da un mensaje verbal contradictorio. Pongamos, por ejemplo, el abogado que se vuelve hacia el jurado y en voz baja dice: «En mi humilde opinión, damas y caballeros... », mientras exhibe sus pulgares e inclina la cabeza hacia atrás «mirándolos por encima del hombro».

Ante este gesto, el jurado podría pensar que el abogado no es sincero o que es un pomposo. Si el abogado quisiese parecer humilde, debería aproximarse a los miembros del jurado con la toga abierta, mostrando las palmas de las manos y encorvarse un poco con el fin de parecer más bajito.

Un abogado que pretende mostrarse humilde.

-Me *parece* un *hombre inteligente* y *sincero -dijo el abogado con suficiencia-. Le devolvería el cumplido, señor -dijo el testigo-, pero estoy bajo juramento.*

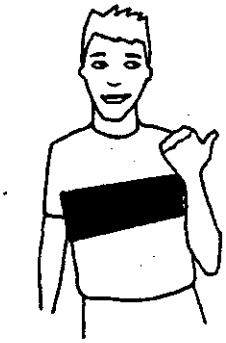
A veces los pulgares sobresalen por los bolsillos posteriores (véase en la siguiente ilustración), como si la persona que adopta este gesto estuviese intentando esconder su actitud dominante. Hasta la década de los sesenta era muy excepcional ver a las mujeres enseñando los pulgares, pero fue hacia esa época cuando empezaron a llevar pantalones y a asumir papeles de mayor autoridad en la sociedad.



Enseñar los pulgares revela actitudes confiadas y autoritarias.

Los *brazos cruzados con los pulgares mirando hacia arriba* es otro conjunto de gestos habitual con los pulgares. Se trata de una doble señal que indica una actitud defensiva o negativa (brazos cruzados), además de la actitud superior que revelan los pulgares. La persona que utiliza este conjunto de gestos suele mover los pulgares mientras habla y se balancea sobre los talones si está de pie.

Cerrándose pero, aun así, sintiéndose superior.



«¡No para de incordiarme!»

El pulgar puede utilizarse también como una señal de ridículo o falta de respeto hacia otra persona. Por ejemplo, el marido que se inclina hacia su amigo, señalando a su esposa con el pulgar y diciendo: «No para de incordiar», está invitando a la provocación de una pelea con ella. En este caso, el pulgar en movimiento se utiliza para ridiculizarla. Como consecuencia de ello, señalar con el pulgar es algo que resulta muy irritante para las mujeres, sobre todo cuando el gesto lo realiza un hombre. El gesto de *mover el pulgar* no es común entre mujeres, aunque a veces lo utilicen para señalar a gente que no es de su agrado.

Resumen

Los pulgares llevan miles de años utilizándose como un signo de poder y autoridad. En tiempos romanos el pulgar apuntando hacia arriba o hacia abajo significaba la vida o la muerte para un gladiador. Sin necesidad de formación, todo el mundo descodificaba las señales emitidas por el pulgar y parecía comprender su significado. Está usted ahora en posición, no sólo de descodificar las señales que emite el pulgar, sino además, de aprender a utilizarlas.

7

Señales de evaluación y engaño

Descodificando los gestos de las manos en la cara

Bill Clinton frente al jurado:
¿En qué cree que estaría pensando?

¿Cuál sería el resultado si dijéramos toda la verdad a todas las personas con las que nos relacionamos? ¿Qué consecuencias tendría repetir las mismas palabras que nos vienen a la cabeza? Por ejemplo:

A su jefe*: Buenos días, jefe... palurdo sin talento.*

Un hombre a una clienta*: Gracias por cerrar el trato, Susan, me encantaría decirle que tiene un pecho estupendo.*

Una mujer a un vecino*: Gracias por ayudarme a cargar con la compra. Tiene usted un trasero prieto encantador, pero ¿quién diablos le corta el pelo?*

A la suegra*: Encantada de volver a verla... vieja lechuza negativa y metomentodo.*

Si una mujer le pregunta: «¿Se me ve gorda con este vestido?», ¿cuál sería su respuesta? De ser hombre, y si sabe que le resultará beneficioso, le respondería que le sienta bien. Aunque quizá estuviera pensando para sus adentros: «Ese vestido no es lo que te hace gorda... sino todos los pasteles y helados que engulles».

Si siempre dijéramos a todo el mundo la más absoluta verdad, no sólo acabaríamos solos, sino que incluso podríamos terminar en un hospital o en la cárcel. La mentira es el aceite que engrasa nuestra interacción con los demás y que nos permite mantener relaciones sociales amistosas. Estas mentiras se conocen como *mentiras blancas* porque su objetivo es que los demás se sientan a gusto, evitando enfrentarles con la fría y dura verdad. Las investigaciones demuestran que los mentirosos sociales son más populares que las personas que dicen continuamente la verdad, aunque sepamos que el mentiroso social está mintiéndonos. Las *mentiras maliciosas,* sin embargo, son aquellas en las que una persona decide engañar expresamente a otra para obtener con ello un beneficio personal.

La investigación de la mentira

Los signos menos seguros de la mentira son aquellos sobre los que la persona tiene más control, como las palabras, pues la persona puede ensayar sus mentiras. Las pistas más fiables hacia la mentira son los gestos que la persona realiza automáticamente, porque el control sobre ellos es mínimo o nulo. Son respuestas que aparecen al mentir porque son emocionalmente lo más importante para el mentiroso.

Robert Feldman, de la Universidad de Massachussets, estudió a ciento veintiuna parejas mientras mantenían una conversación con una tercera persona. Se dijo a un tercio de los participantes que intentaran agradar, a otro tercio se le ordenó que intentaran parecer competentes; mientras que al último tercio simplemente se le pidió que fueran ellos mismos. Después, se pidió a todos los participantes que miraran el vídeo que se les había filmado e identificaran las mentiras dichas a lo largo de la conversación, independientemente de que fueran grandes o pequeñas. Algunas eran mentiras piadosas, como decir que una persona les gustaba cuando realmente no era así; mientras que otras eran más extremas, como afirmar falsamente ser la estrella de una banda de rock. En general, Feldmand descubrió que el sesenta y dos por ciento de los participantes dijeron una media de entre dos y tres mentiras cada diez minutos. James Patterson, autor de *The Day America Told the Truth*, entrevistó a cerca de dos mil norteamericanos y descubrió que el noventa y uno por ciento mentían regularmente; tanto en casa como en el trabajo.

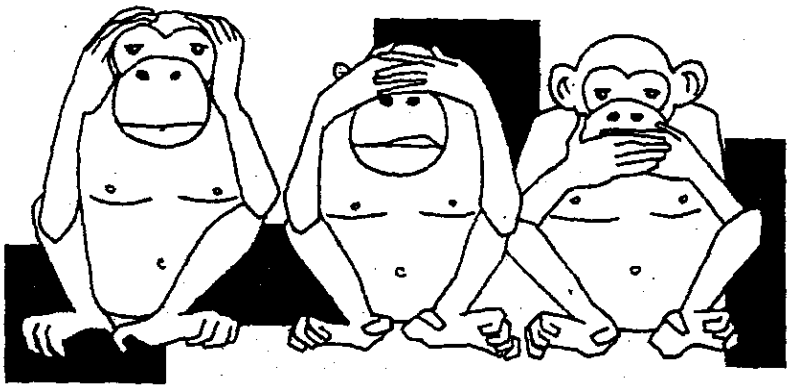
La mejor política es decir la verdad, a menos, naturalmente, que sea un mentiroso excepcionalmente bueno.

J. K. Jerome

¿Cómo es posible, entonces, adivinar si alguien nos miente, nos responde con evasivas o, simplemente, se lo está pensando? Reconocer los gestos que revelan el engaño, el dejar las cosas para más adelante, el aburrimiento y la evaluación es una de las habilidades de observación más importantes que puede aprenderse. En este capítulo aprenderá los signos del lenguaje del cuerpo que utiliza la gente. La primera parte trata sobre la mentira y el engaño.

Los tres monos sabios

Estos monos simbolizan a los que no oyen nada malo, no ven nada malo y no dicen nada malo. Sus sencillos gestos, llevándose las manos a la cara, forman la base de los gestos humanos del engaño. Para decirlo de forma muy simple, cuando vemos, decimos u oímos mentiras o engaños, tendemos a taparnos la boca, los ojos o los oídos con las manos.



No oye nada malo, no ve nada malo y no dice nada malo.

La gente que escucha malas noticias o es testigo de un accidente terrible suele taparse la cara con las manos para, de modo simbólico, evitar ver u oír las horribles noticias. Este fue el gesto más observado a nivel mundial cuando la gente se enteró del atentado aéreo contra las Torres Gemelas el 11 de septiembre de 2001.

Como hemos comentado, cuando los niños mienten suelen utilizar abiertamente los gestos de llevarse las manos a la cara. Cuando un niño dice una mentira, suele taparse la boca con una o con las dos manos para intentar impedir que las palabras salgan de la misma. Cuando no quiere escuchar la regañina del padre, se tapa los oídos con las manos para bloquear el sonido. Cuando ve algo que no desea ver, se tapa los ojos con las manos o los brazos. A medida que el niño se hace mayor, estos gestos de llevarse las manos a la cara se vuelven menos evidentes, aunque siguen produciéndose cuando miente, oculta o engaña.

Estos gestos se asocian, además, con la duda, la incertidumbre o la exageración. Desmond Morris llevó a cabo una investigación en la que se pidió a enfermeras que mintieran a sus pacientes sobre su estado de salud en una situación simulada. Las enfermeras que mintieron mostraron una frecuencia mayor de gestos de llevarse las manos a la cara que las que dijeron la verdad a sus pacientes. Cuando mienten, tanto hombres como mujeres aumentan el número de veces que tragan saliva, aunque es un gesto que normalmente sólo puede observarse en los hombres, ya que su nuez de Adán es de mayor tamaño.

«No he mantenido relaciones sexuales con esa mujer», dijo el político, tragando saliva y *frotándose la nariz.*

Como se ha mencionado al principio del libro, aunque analizamos los gestos de forma aislada y los examinamos individualmente, no es lo que ocurre habitualmente. Los gestos individuales suelen formar parte de un conjunto de gestos y deberían estudiarse igual que se estudian las palabras que componen una frase, es decir, estudiando la relación de cada palabra con las demás palabras y el contexto en el que se utilizan. El que una persona utilice el gesto de llevarse las manos a la cara no significa, necesariamente, que esté mintiendo, pero sí indica que esa persona podría estar reteniendo información, por lo que la observación de

otros conjuntos de gestos nos ayudará a confirmar o negar nuestras sospechas. Es importante evitar la interpretación aislada de los gestos de llevarse las manos a la cara.

A pesar de que no existe ningún movimiento o expresión facial que confirme, de forma garantizada, que una persona está mintiendo, sí existen diversos grupos de gestos que podemos aprender a reconocer y que aumentan notablemente la probabilidad de detectar una mentira.

¿De qué modo la cara revela la verdad?

La cara es la parte del cuerpo que más se utiliza para ocultar mentiras. Utilizamos sonrisas, gestos de asentimientos y guiños como método de ocultación pero, desgraciadamente, las señales que emite nuestro cuerpo revelan la verdad. Por lo tanto, se produce una falta de congruencia entre los gestos del cuerpo y las señales faciales. Nuestras actitudes y emociones quedan continuamente reveladas por la cara y, en la mayoría de las ocasiones, somos totalmente inconscientes de ello.

Las incongruencias de la cara revelan conflictos de emociones

La cara muestra, aunque sea por una décima de segundo, que intentamos ocultar una mentira o que un determinado pensamiento nos pasó por la cabeza. Cuando vemos que una persona se rasca por un momento la nariz, solemos interpretar que le pica, o que cuando apoya la cara en la mano es que siente un tremendo interés por nosotros, sin sospechar, para nada, que lo que en realidad sucede es que estamos «matándola» de aburrimiento. Por ejemplo, filmamos a un hombre mientras comentaba lo bien que se llevaba con su suegra. Cada vez que mencionaba su nombre, el lado izquierdo de su cara formaba una mueca instantánea que duraba sólo una décima de segundo pero que informaba, a la perfección, de sus sentimientos.

Las mujeres mienten mejor, es cierto

En *Por qué los hombres mienten y las mujeres lloran* decíamos que las mujeres leen mejor las emociones y que, por lo tanto, son mejores en cuanto a manipular a los demás con una mentira adecuada. Esta característica se observa ya en las niñas pequeñas que lloran en simpatía con otros bebés y pueden entonces provocar el llanto de otros bebés simplemente llorando cuando les apetece. Sanjida O'Connell, autora de *Mindreading*, llevó a cabo un estudio de cinco meses de duración sobre la mentira y también llegó a la conclusión de que las mujeres mienten mejor que los hombres. Descubrió que las mujeres cuentan mentiras más complicadas que los hombres, mientras que estos cuentan mentiras sencillas como «He perdido el autobús» o «Me quedé sin batería en el teléfono móvil y por eso no pude llamarte». Descubrió también que las personas atractivas son más creíbles que las no atractivas, lo que explica por qué líderes como John F. Kennedy y Bill Clinton pudieron salir adelante a pesar de sus mentiras.

¿Por qué es difícil mentir?

Como dijimos en el capítulo 3, la mayoría de la gente cree que cuando alguien miente sonríe más de lo habitual, pero las investigaciones demuestran que es precisamente al contrario, que la persona que miente sonríe menos. Lo difícil de la mentira es que el subconsciente actúa de forma automática e independiente de nuestra mentira verbal, y por eso el lenguaje del cuerpo nos delata. Esta es la razón por la cual la gente que miente poco es la que más a menudo es sorprendida mintiendo, por convincente que parezca. En el momento en que estas personas empiezan a mentir, su cuerpo emite señales contradictorias, lo que nos da la sensación de que no están diciendo la verdad. En el momento de la mentira el subconsciente emite energía nerviosa que se presenta en forma de un gesto capaz de contradecir lo que sé dice. Los mentirosos profesionales, como políticos, abogados, actores y anunciantes de televisión, han redefinido los gestos de su cuerpo hasta el punto de que resulta difícil «ver» la mentira y la gente cae en la trampa víctima de sus mentiras.

Lo consiguen de una de las dos formas siguientes. En primer lugar, cuando mienten practican lo que «perciben» como los gestos correctos, aunque esto sólo funciona después de practicar muchas mentiras y durante periodos de tiempo prolongados. En segundo lugar, son capaces de reducir su gesticulación, de modo que cuando mienten no utilizan ni gestos positivos ni negativos, algo que también resulta difícil de poner en práctica.

Con la práctica, los mentirosos pueden acabar siendo convincentes, como los actores.

Haga esta sencilla prueba: mienta deliberadamente a alguien y haga un esfuerzo consciente para eliminar todos los gestos del cuerpo. Aunque los gestos principales del cuerpo queden eliminados, seguirá transmitiendo abundantes microgestos. Entre ellos destacan los movimientos musculares, la dilatación y la contracción de las pupilas, la sudoración, el enrojecimiento de las mejillas, el aumento del parpadeo de los habituales diez parpadeos por minuto, hasta incluso cincuenta, y muchas otras microseñales que indican que estamos engañando. Las investigaciones llevadas a cabo con la ayuda de grabaciones a cámara lenta muestran que estos microgestos pueden producirse durante una décima de segundo y que sólo pueden percibirlos personas como los entrevistadores profesionales, los vendedores y la gente muy perceptiva.

Es evidente, por lo tanto, que para ser capaz de mentir con éxito es necesario esconder el cuerpo o dejarlo fuera de la vista. Los interrogatorios consisten en poner a la persona interrogada en una silla, en una zona abierta, o bajo focos, de modo que los interrogadores puedan ver, por completo, su cuerpo; bajo estas circunstancias las mentiras serán mucho más visibles. Mentir es más fácil estando sentado detrás de una mesa, ya que el cuerpo queda parcialmente escondido, o mirando por encima de una valla o estando detrás de una puerta cerrada. La mejor situación para mentir es por teléfono o por correo electrónico.

Los ocho gestos más comunes de la mentira

1. Taparse la boca

La mano tapa la boca porque subconscientemente el cerebro le ordena que intente eliminar las palabras de engaño que la persona dice. A veces este gesto puede realizarse con sólo unos cuantos dedos delante de la boca o incluso con el puño cerrado. El significado sigue siendo el mismo.

Tapar la boca.

Hay quien intenta disimular el gesto de taparse la boca con una tos falsa. Cuando los actores representan papeles de gángsteres o criminales, suelen utilizar este gesto cuando discuten actividades criminales con otros gángsteres o cuando son interrogados por la policía, para que con ello el público sepa que están actuando de forma criminal o mintiendo.

Cuando la persona que habla utiliza este gesto quiere decir que podría estar mintiendo. Si se tapa la boca mientras *usted* habla podría dar a entender que *usted* está escondiendo alguna cosa. Una de las visiones más incómodas que un conferenciante puede tener del público que lo escucha, es que su público utilice este gesto. En este caso, el conferenciante debería dejar de hablar y preguntar: «¿Hay alguien que desee formular una pregunta?» o «Veo que hay parte del público que no está de acuerdo. Formúlenme sus preguntas, por favor». Esto permite que las objeciones del público salgan a la luz y da al conferenciante la oportunidad de aclarar afirmaciones y responder preguntas, igual que haría si viese al público cruzado de brazos.

La boca tapada puede presentarse como un «shhh» inconsciente en el caso de que aparezca un dedo situado en vertical sobre los labios. Este gesto es el que habría utilizado el padre o la madre de la persona que lo practica cuando era pequeño. Al alcanzar la edad adulta, la persona lo utiliza para decirse a sí misma que no debe expresar alguno de sus sentimientos. Nos alerta de que hay algo que se esconde.

Si sus padres o educadores utilizaron este gesto cuando usted era pequeño, es probable que lo haya incluido en su repertorio de adulto.

2. *Tocarse la nariz*

A veces el gesto de *tocarse la nariz* puede consistir en frotarse rápidamente debajo de la nariz o en un toque rápido y casi imperceptible. Las mujeres realizan este gesto con movimientos más breves que los hombres, quizá para evitar estropear el maquillaje.

Lo que debemos recordar es que este tipo de acción debería siempre leerse en un conjunto de gestos y en un contexto (la persona que lo realiza podría tener alergia o estar resfriada).

Los científicos de una fundación especializada en la investigación del olfato y del gusto de Chicago descubrieron que cuando mentimos se liberan unas sustancias químicas denominadas catecolaminas que provocan la inflamación del tejido interno de la nariz. Utilizaron unas cámaras especiales que muestran el flujo de la sangre en el interior del cuerpo y descubrieron que la mentira intencionada provoca un aumento de la presión arterial. Esta tecnología indica que la nariz humana aumenta su volumen en sangre cuando se miente. Es lo que se conoce como «efecto Pinocho». El aumento de la presión sanguínea hincha la nariz y hace que sus terminaciones produzcan un hormigueo, dando como resultado la acción de frotarse la nariz con la mano para acabar con el «picor».

Tocarse la nariz.

La hinchazón de la nariz no es visible con el ojo humano, pero parece ser que es la causa del gesto de *tocarse la nariz.* Idéntico fenómeno se produce cuando una persona se siente molesta, ansiosa o enfadada.

«¡No mantuve relaciones sexuales con esa mujer!»

El neurólogo norteamericano Alan Hirsch y el psiquiatra Charles Wolf llevaron a cabo un análisis extensivo del testimonio de Bill Clinton ante el jurado sobre su relación con Monica Lewinsky y descubrieron que cuando decía la verdad apenas se tocaba la nariz. Pero cuando mentía, fruncía el entrecejo por una décima de segundo y se tocaba la nariz cada cuatro minutos, totalizando veintiséis toques en la nariz. Por otro lado, Bill Clinton no se tocó para nada la nariz cuando respondió sinceramente.

Estudios llevados a cabo con cámaras especiales han revelado, además, que cuando un hombre miente, su pene aumenta de tamaño por el aumento del riego sanguíneo. Tal vez el jurado habría hecho bien bajándole los pantalones a Bill.

3. ¿Y qué hay de los picores en la nariz?

Cuando nos pica la nariz solemos aliviarlo rascándola, un gesto que es distinto a las suaves caricias que emplea el gesto de *tocarse la nariz.* Igual que con el gesto de *taparse la boca*, el de *tocarse la nariz* es un gesto que puede utilizarlo tanto la persona que habla para esconder su propio engaño, como la persona que escucha, que duda de las palabras de quien le habla. Rascarse suele ser un gesto aislado repetitivo y es incongruente o está fuera del contexto general de la conversación.

4. Frotarse el ojo

«No veo nada.»

«No veo nada malo», decía uno de los monos sabios. Cuando un niño no quiere ver alguna cosa, se tapa los ojos con una o ambas manos. Cuando un adulto no quiere mirar algo desagradable, es posible que se *frote el ojo*. El gesto de *frotarse el ojo* es un intento por parte del cerebro de bloquear la visión de un engaño, de una duda o de algo desagradable, o de evitar tener que mirar a la cara a la persona a la que se le dice la mentira. Los hombres suelen frotarse con fuerza los ojos y, si la mentira es realmente grande, apartar la vista. Las mujeres no utilizan tanto este gesto y lo que hacen es utilizar pequeñas caricias delicadas debajo del ojo, bien porque de pequeñas se han visto condicionadas a evitar los gestos fuertes, bien porque no quieren echar a perder su maquillaje; pero también evitan la mirada de su interlocutor apartando la vista.

«Mentir entre dientes» hace referencia a un conjunto de gestos compuesto por los dientes apretados, una falsa sonrisa y la acción de frotarse el ojo. Es un gesto que utilizan los actores para representar la falta de sinceridad y las culturas «educadas», como la inglesa, que prefieren no decir exactamente lo que piensan.

5. *Tocarse la oreja*

Imagínese que le dice a alguien: «Sólo cuesta trescientos euros», y esa persona se toca Ia oreja, mira hacia un lado y dice: «Me parece un buen precio». Se trata de un intento simbólico por parte de la persona que escucha de no «oír lo malo», de intentar bloquear la palabras que está escuchando llevándose 1a mano a la oreja o acariciándose el lóbulo. Se trata de la versión adulta del gesto de *las manos sobre ambas orejas* que utiliza el niño cuando quiere bloquear las reprimendas de sus padres. Otras variaciones de *tocarse la oreja* son: frotarse la parte trasera de la oreja, el *taladro con el dedo*, gesto en el que el dedo entra y sale de la oreja, tirarse del lóbulo de la oreja o inclinar toda la oreja hacia delante para tapar el conducto auditivo.

«No quiero oírlo.»

Tocarse la oreja puede ser también una señal de que la persona que la práctica ya ha escuchado demasiado o tal vez desea hablar. Igual que con *tocarse la nariz, tocarse la oreja* es un gesto utilizado por las personas que experimentan ansiedad. Cuando el príncipe Carlos hace su entrada en una estancia llena de gente o desfila ante una gran multitud, suele utilizar tanto el gesto de *tocarse la oreja* como el de *tocarse la nariz*. Con ello revela su estado de ansiedad, y nunca hemos visto una foto o una filmación en la que utilice estos gestos si se encuentra dentro de la seguridad relativa que le proporciona su coche.

En Italia, sin embargo, tocarse la oreja se utiliza para indicar que una persona es afeminada o gay.

6. Rascarse e1 cuello

El dedo índice, normalmente el de la mano que se utiliza para escribir rasca la zona del cuello situada por debajo del lóbulo de la oreja. Las observaciones que hemos realizado de este gesto revelan que la persona se rasca una media de cinco veces. Rara vez el número de gestos queda por debajo de cinco y por encima de cinco. Este gesto es una señal de duda o incertidumbre y es característico de la persona que quiere decir: «No estoy segura de sí estoy de acuerdo con esto». Es un gesto muy perceptible cuando el lenguaje verbal lo contradice, por ejemplo, cuando la persona dice algo así como: «Comprendo cómo te sientes», aunque el gesto de *rascarse el cuello* indica que no es así.

Mostrar incertidumbre.

7. Tirar del cuello de la camisa

Desmond Morris fue uno de los primeros en descubrir que las mentiras provocan una sensación de picor u hormigueo en los delicados tejidos de la cara y del cuello, que invitan a rascarse; y esto no es sólo la causa por la que las personas inseguras se rascan el cuello, sino

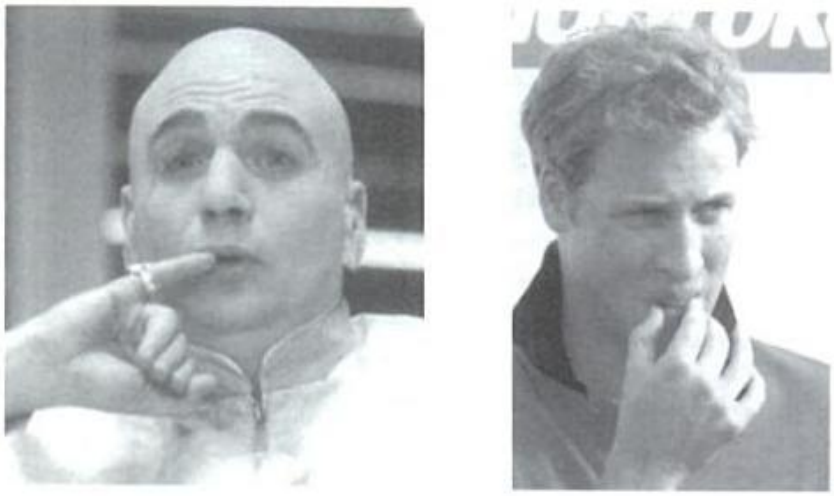
que además explica muy bien por qué hay personas que recurren al gesto de *tirar del cuello de la camisa* cuando mienten y sospechan que las han pillado. El aumento de la presión sanguínea que provoca la mentira hace que el cuello sude cuando la persona que miente tiene la sensación de que su interlocutor sospecha que no está diciendo la verdad.

Qué calor hace bajo el cuello de la camisa.

Se produce también cuando una persona se enfada o se siente frustrada y necesita alejar el cuello de la camisa del cuello para que circule el aire fresco. Siempre que vea que alguien utiliza este gesto, pregúntele: «¿Podría, por favor, repetirme lo que acaba de decir?» o «¿Podría, por favor, aclararme este punto?». Con ello puede conseguir que el mentiroso en potencia decida abandonar su juego.

8. Los dedos en la boca

Se trata de un intento inconsciente de volver a la seguridad del niño que se alimentaba del pecho de su madre y se produce cuando una persona se siente bajo presión. El niño sustituye el pulgar o una manta por el pecho de su madre y, de adulto, se lleva los dedos a la boca y chupa cigarrillos, pipas, bolígrafos, gafas y chicles.



Aquí se necesita un poco de confianza.

La mayoría de gestos de llevarse la *mano a la boca* pueden relacionarse con la mentira o el engaño, pero el gesto de los *dedos en la boca* indica, claramente, una necesidad interna de confianza. Por tanto, resulta positivo dar a esa persona garantías y confianza.

Gestos de evaluación y procrastinación

Se dice que el buen orador es aquel que conoce por «instinto» cuándo su público está interesado por lo que está diciendo y cuándo ha oído ya demasiado. Un buen vendedor intuye cuándo está tocando la «tecla sensible» del cliente y descubre el verdadero interés del comprador. Todo aquel que da un discurso conoce la sensación de vacío que se siente cuando está hablando y el público apenas pregunta y se limita a permanecer sentado mirándolo. Por suerte, existen diversos gestos de *llevarse la mano a la mejilla y llevarse la mano a la barbilla* que pueden utilizarse, a modo de termómetro, para verificar lo «caliente»

o «fría» que es la actitud del interlocutor y para que la persona que habla sepa lo bien que está transmitiendo su mensaje.

Aburrimiento

Cuando la persona que escucha empieza a utilizar la mano para apoyar la cabeza es señal de que ha empezado a cundir el aburrimiento, pues la mano actúa como un intento de mantener la cabeza alta y no caer dormido. El grado de aburrimiento de la persona que escucha se relaciona con el nivel con que la mano y el brazo sostienen la cabeza. El gesto suele iniciarse únicamente con el dedo pulgar sujetando la barbilla y, a medida que el interés decae, es el puño entero el que la sujeta. Una falta de interés extrema queda demostrada cuando la mano (véase ilustración) sujeta por completo la cabeza, mientras que la señal de aburrimiento definitivo se produce cuando ambas manos sostienen totalmente la cabeza y empiezan a oírse ronquidos.

La mano sujeta la cabeza para evitar caer dormido.

El repiqueteo de los dedos sobre la mesa y los golpecitos en el suelo con los pies, Suelen malinterpretarse como señales de aburrimiento cuando, en realidad, son señales de impaciencia. Si se dirige usted a un grupo y observa la presencia de estas señales, deberá llevar a cabo un movimiento estratégico que implique en la conversación a la persona que repiquetea con los dedos o da golpecitos con los pies y evitar así que el efecto de impaciencia se contagie al resto del público. Cuando el público exhibe conjuntamente señales de aburrimiento e impaciencia, está comunicándole al orador que ha llegado la hora de ir terminando.

La velocidad del repiqueteo y de los golpecitos aumentará según sea la sensación de impaciencia: cuanto más rápida, más impaciencia.

«¿Habla usted en sueños?», le preguntó al orador. «No», le respondió el orador. «Entonces, por favor, no hable para interrumpir los míos.»

Gestos de evaluación

La evaluación se demuestra apoyando la mejilla o la barbilla sobre la mano cerrada, muchas veces con el dedo índice señalando hacia arriba. Cuando la persona empieza a perder interés

pero quiere seguir pareciendo interesada, por pura educación, la posición se alterará de modo que la palma de la mano pase a apoyar la cabeza, como muestra de aburrimiento.

Evaluación interesada... la cabeza se apoya y la mejilla reposa sobre la mano.

Los directivos intermedios suelen utilizar este gesto para fingir interés hacia el presidente de la empresa cuando éste ofrece un discurso monótono y aburrido. Por desgracia para ellos, sin embargo, tan pronto como la mano pasa a apoyar de alguna manera la cabeza, el juego queda delatado y es probable que el presidente tenga la sensación de que algunos de sus directivos son poco sinceros o falsamente aduladores.

Aquí hay pensamientos negativos.

El verdadero interés se demuestra cuando la mejilla se apoya ligeramente sobre la mano, no cuando la mano se utiliza como un apoyo de la cabeza. Cuando el dedo índice señala vertical- mente hacia la mejilla y el dedo pulgar sostiene la barbilla, significa que esa persona tiene pensamientos negativos o críticos acerca de la persona que habla o el tema que está desarrollando. A veces, si los pensamientos negativos se prolongan, el dedo índice llega a rascar el ojo o a tirar de él.

Ha oído lo suficiente o no está impresionado.

Este gesto suele confundirse con una señal de interés, pero el dedo pulgar debajo de la barbilla, sustentándola, delata la verdad sobre la actitud crítica de la persona. Mantener durante un rato un conjunto de gestos, afectan a la actitud de una persona de modo que cuanto más rato se mantenga, más tiempo se mantendrá su actitud crítica. Este conjunto de gestos indica a la persona que habla la necesidad de ponerse en acción de inmediato, bien implicando a la persona que lo escucha en lo que está diciendo, bien dando el encuentro por finalizado. Un simple movimiento, como entregarle a la persona que escucha algún objeto para con ello alterar su postura, basta a veces para provocar un cambio de actitud.

El Pensador de Rodin muestra una actitud pensativa y de evaluación, pero la postura del cuerpo y la mano apoyando la cabeza revelan también a una persona abatida.

El entrevistador mentiroso

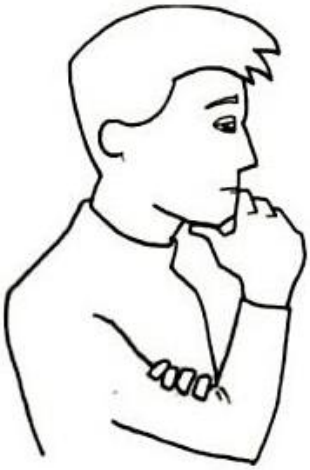
En una ocasión entrevistamos a un hombre extranjero para un puesto en nuestra empresa. A lo largo de la entrevista el hombre mantuvo los brazos y las piernas cruzados, utilizó conjuntos de gestos de evaluación crítica, utilizó muy poco las manos y apartó la mirada con frecuencia. Era evidente que algo lo preocupaba, pero en las primeras fases de la entrevista no disponíamos de información suficiente para realizar una valoración exacta de sus gestos negativos. Le formulamos preguntas sobre las empresas para las que había trabajado en su país de origen. Sus respuestas estuvieron acompañadas por diversos gestos de frotarse los ojos y de tocarse la nariz, y siguió apartando la mirada. Finalmente decidimos no contratarlo, basándonos más en lo que habíamos visto que en lo que nos había explicado. Sentíamos curiosidad por sus gestos de engaño y cuando contrastamos datos con las empresas de referencia en el extranjero que él mismo nos había proporcionado, descubrimos que nos había dado información falsa sobre su pasado. Había dado por supuesto que no comprobaríamos sus referencias al tratarse de un país extranjero y, de no habernos dado cuenta de las pistas y señales que emitía el lenguaje de su cuerpo, es posible que hubiésemos cometido el error de contratarle.

Acariciarse la barbilla

La próxima vez que tenga la oportunidad de exponer una idea a un grupo de gente, observe con detalle a su público y se dará cuenta de que la mayoría se lleva la mano a la cara y utiliza algún gesto de evaluación. Cuando llegue al final de su presentación y pida al grupo que le den sus opiniones o sugerencias, los gestos de evaluación se detendrán y empezaran los gestos de *acariciarse la barbilla.* Esta caricia de la barbilla es la señal de que la persona que escucha está llevando a cabo un proceso de toma de decisiones.

Si pregunta a la gente su opinión y empiezan a *acariciarse la barbilla*, los siguientes gestos que lleven a cabo indicarán si su decisión ha sido positiva o negativa. La mejor estrategia a seguir por parte del presentador es permanecer en silencio y observar los siguientes gestos, que indicarán la decisión tomada. Por ejemplo, si la *caricia de la barbilla* viene seguida por un cruce de piernas y brazos y la persona se repantiga en su asiento, es muy probable que la

respuesta sea «no». Esto da al presentador la ventaja de intentar vender de nuevo los beneficios de su idea, antes de que el público verbalice su «no» y se haga más difícil llegar a un acuerdo.



Tomando una decisión.

La versión femenina de *acariciarse la barbilla*.

Si la *caricia de la barbilla* va seguida por un movimiento de inclinación hacia adelante con los brazos abiertos, es probable que la respuesta sea un «sí» y pueda seguir adelante como si el acuerdo ya se hubiese alcanzado.

Conjuntos de gestos para andarse con rodeos

A veces las personas que llevan gafas llevan a cabo su conjunto de gestos de evaluación y toma de decisiones quitándose las gafas y llevándose a la boca una varilla de las mismas, en lugar de utilizar la *caricia de la barbilla*. El fumador lo hará lanzando una bocanada de humo. Cuando una persona se lleva a la boca un bolígrafo o un dedo después de que se le pida que tome una decisión, es señal de que está insegura y necesita tranquilizarse. El objeto que se lleva a la boca le permite andarse con rodeos y no tener la sensación de tener que dar una respuesta inmediata.

A veces los gestos de aburrimiento, evaluación y toma de decisiones aparecen combinados, mostrando, cada uno de ellos, distintos elementos de la actitud de la persona.

La siguiente ilustración muestra el gesto de evaluación trasladado a la barbilla, mientras la mano puede estar también acariciándola. Esta persona está evaluando la propuesta y, simultáneamente, extrayendo conclusiones.

Conjunto de gestos de evaluación y toma de decisiones.

Cuando la persona que escucha empieza a perder interés por lo que le cuenta su interlocutor, la cabeza empieza a descansar sobre la mano. La siguiente ilustración muestra evaluación, con la cabeza apoyada sobre el dedo pulgar, así como el desinterés del oyente.

Conjunto de gestos de evaluación, toma de decisiones y aburrimiento.

Arnold Schwarzenegger expone su idea, mientras
el presentador de televisión reflexiona sobre la misma.

Rascarse la cabeza y gestos con palmadas

El gesto del «dolor en la nuca» tiene que ver con una antigua reacción de los diminutos músculos *pillae* en su intento de hacer que un pelaje ya inexistente se erice para que parezcamos más intimidadores cuando nos sentimos amenazados o estamos enfadados. Se trata de la misma reacción de erizar el pelo que presenta un perro enfadado cuando tropieza con otro perro que puede serle hostil. Esta reacción provoca la sensación de hormigueo en la nuca que experimentamos cuando nos sentimos frustrados, o tenemos miedo, Para apaciguar la sensación solemos llevarnos la mano a la zona,

Supongamos, por ejemplo, que le ha pedido un pequeño favor a alguien y que esa persona se ha olvidado de hacérselo. Cuando usted le pregunta por los resultados, esa persona se da una palmada en la nuca o en la frente, como si simbólicamente estuviera pegándose. A

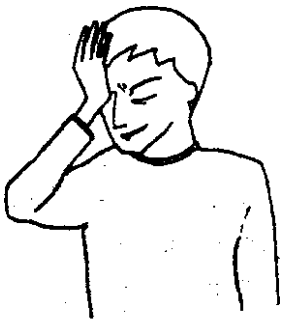
pesar de que pegarse en la cabeza se utiliza para comunicar un olvido, es importante observar si la palmada es en la frente o en la nuca. La palmada en la frente indica que esa persona no se siente intimidada ante usted al mencionarle su olvido.

E1 gesto del *dolor en la nuca*.

Pero si la palmada es en la nuca, con la intención de calmar el hormigueo provocado por la erección de los músculos *pilla*e, quiere decir que está usted provocándole un verdadero «dolor en la nuca» al mencionarlo.

Gerard Nierenberg, del Negotiation Institute de Nueva York, descubrió que las personas que se rascan la nuca con asiduidad tienen tendencia a ser negativas o críticas, mientras que las que habitualmente se rascan la frente para no verbalizar un error tienden a ser más abiertas y fáciles de llevar.

Adquirir la habilidad necesaria para interpretar con exactitud los gestos de llevarse las manos a la cara dentro de un conjunto dado de circunstancias, exige tiempo y dotes de observación. Siempre que una persona utilice alguno de los gestos de llevarse las manos a la cara que se han comentado en este capítulo, es razonable pensar que por su cabeza pasa algún pensamiento negativo. Pero, ¿cuál es ese pensamiento negativo? Podría tratarse de duda, engaño, incertidumbre, exageración, aprensión o mentira. La verdadera habilidad es la de saber interpretar de cuál de estos pensamientos negativos se trata. La mejor manera de averiguarlo es analizando los gestos que puedan haber precedido el gesto concreto de llevarse la mano a la cara e interpretándolos en contexto.



El propio castigo.

¿Por qué Bob siempre perdía al ajedrez?

Tenemos un colega, Bob, al que le encanta jugar al ajedrez. Lo retamos a una partida, que grabamos en secreto para, posteriormente, analizar el lenguaje de su cuerpo. El vídeo reveló que mientras jugaba, Bob solía tocarse la oreja o la nariz, pero que sólo lo hacía cuando no estaba seguro de cuál sería su siguiente movimiento. Descubrimos que cuando nosotros indicábamos nuestra intención de mover una pieza, tocándola, el lenguaje del cuerpo de Bob indicaba que estaba pensando sobre el movimiento propuesto. Cuando tenía la sensación de que podía realizar un movimiento ganador, y probablemente había pensado ya en el movimiento del marcador, indicaba su confianza mediante el gesto del *campanario*; cuando no estaba seguro o se sentía a disgusto, utilizaba el gesto de *taparse la boca, tocarse la oreja o rascarse el cuello.* Todo esto sucedía de un modo tan predecible que cuando explicamos a los demás miembros del grupo de ajedrez las pistas para derrotar al viejo Bob, empezaron a ganarle. A Bob nunca le ofrecimos un ejemplar de este libro.

El doble significado

Durante una falsa entrevista que grabamos para su estudio, nuestro entrevistado se llevó, de pronto, la mano a la boca y se tocó la nariz después de que el entrevistador le formulara una pregunta. Antes de responder permaneció varios segundos con el gesto de *taparse la boca* y luego volvió a su posición abierta. Hasta aquel momento el entrevistado había mantenido una posición abierta, con la chaqueta desabrochada, exponiendo las palmas de las manos, moviendo afirmativamente la cabeza e inclinándose hacia adelante cuando respondía a las

preguntas, de modo que pensamos que aquellos gestos debían de ser aislados o fuera de contexto. Al revisar la grabación le preguntamos por el gesto de llevarse la mano a la boca y dijo que cuando le formulamos aquella pregunta pensó que podía responderla de dos maneras: una negativa y otra positiva. Se tapó la boca mientras pensaba en la respuesta negativa y en cómo el entrevistador podría reaccionar a ella. Cuando pensó en la respuesta positiva, retiró la mano de la boca y recuperó su posición abierta. La incertidumbre ante la posible reacción del entrevistador a la respuesta negativa había dado como resultado un gesto repentino de *taparse la boca.*

Esto ilustra lo fácilmente que puede malinterpretarse un gesto de llevarse la mano a la cara y extraer de él conclusiones negativas.

8

Señales oculares

Hay hombres que tienen la habilidad
de poder ver a través de superficies sólidas.

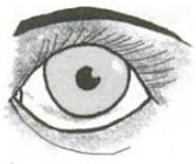
A lo largo de la historia siempre nos han preocupado los ojos y su efecto sobre el comportamiento humano. El contacto visual regula la conversación, ofrece pistas sobre quién domina («Me miró por encima del hombro»), o sienta las bases para sospechar de un mentiroso («¡Mírame a los ojos cuando digas eso!»). Pasamos gran parte del tiempo que dedicamos a las relaciones personales observando la cara de nuestro interlocutor, de modo que las señales oculares tienen gran importancia en la lectura de la actitud y los pensamientos de una persona. Cuando dos personas se conocen, llevan a cabo una serie rápida de evaluaciones mutuas que se basan, mayoritariamente, en lo que ven.

Conocidas son expresiones como: «Lo atravesó con la mirada», «Tiene ese brillo en los ojos», «Tiene mirada de niña», «Tiene la mirada achispada», «Le dio una mirada matadora», «Le lanzó una mirada gélida», «Me echó mal de ojo». También decimos que una persona tiene los ojos de Bette Davis, ojos de cama, tristes, felices, desafiantes, fríos, celosos, rencorosos y penetrantes. Cuando utilizamos estas frases estamos, sin quererlo, refirién-

donos al tamaño de las pupilas de una persona y al comportamiento de su mirada. Los ojos pueden ser la señal de comunicación humana más reveladora y exacta, porque son el punto central del cuerpo y porque las pupilas trabajan independientemente del control consciente.

Las pupilas dilatadas

Con unas condiciones lumínicas estables, las pupilas se dilatan o se contraen según la actitud o el estado de humor y pasan de positivo a negativo, y viceversa. Cuando una persona se excita, sus pupilas pueden dilatarse hasta alcanzar cuatro veces su tamaño original. Por otro lado, un enfado o un estado de humor negativo hace que las pupilas se contraigan. Los ojos claros pueden parecer más atractivos porque delatan mejor la dilatación de las pupilas.



Ojos pequeños.

Ojos de cama.

Eckhard Hess, antiguo director del departamento de Psicología de la Universidad de Chicago y pionero de los estudios de pupilometría, descubrió que el estado de excitación de una persona afecta al tamaño de la pupila. En general, el tamaño de la pupila aumenta cuando una persona ve algo que la estimula. Hess descubrió que las pupilas de las mujeres y de los hombres heterosexuales se dilatan cuando ven fotografías de modelos del sexo opuesto y se contraen cuando ven las de modelos del mismo sexo. Se han obtenido descubrimientos similares con la observación de imágenes agradables y desagradables (comida, personajes políticos, un niño incapacitado o escenas de guerra) y escuchando música. Hess descubrió, además, que el aumento del tamaño de la pupila se correlaciona positivamente con la actividad mental asociada con la resolución de problemas, alcanzando la dilatación máxima cuando la persona encuentra la solución.

Aplicamos esta investigación al mundo de los negocios y demostramos que las modelos fotográficas quedan clasificadas como más atractivas cuando se ha alterado la imagen, de modo que la zona de la pupila aparezca aumentada de tamaño. Se trata de una forma efectiva de aumentar las ventas de cualquier producto para el que se utilice un primer plano de la cara, como es el caso de la cosmética femenina, los productos para el cabello y la ropa. En una campaña de marketing directo llevada a cabo por Revlon, fuimos capaces de aumentar en un cuarenta y cinco por ciento las ventas por catálogo de barras de labios con sólo aumentar el tamaño de la pupila de las modelos que aparecían en las fotografías.

¿Qué imagen le resulta más atractiva?

Los ojos son una señal clave en el proceso del emparejamiento y el noviazgo, y el objetivo del maquillaje de los ojos es subrayarlos. Cuando una mujer se siente atraída por un hombre, dilata sus pupilas al mirarlo y el hombre decodifica, correctamente, la señal, aun sin saberlo. Esta es la razón por la cual los encuentros románticos tienen más éxito en los lugares escasamente iluminados: las pupilas de hombres y mujeres se dilatan y con ello se genera la sensación de interés mutuo.

¿Qué parte del cuerpo del hombre *multiplica su tamaño casi por tres cuando se siente excitado por una mujer?*

Cuando los amantes se miran a los ojos, buscan, inconscientemente, señales de dilatación de las pupilas de la pareja, algo que los excita. Las investigaciones han demostrado que cuando los hombres miran películas pornográficas, el tamaño de sus pupilas se multiplica casi por tres. Las pupilas de la mayoría de las mujeres alcanzan su máximo grado de dilatación cuando observan imágenes de madres con sus hijos. Los bebés y los niños tienen las pupilas más grandes que los adultos, y las pupilas de los bebés se dilatan en presencia de los adultos, en un intento de tener un aspecto lo más atractivo posible y, como consecuencia de ello, recibir constante atención. Este es el motivo por el que los muñecos preferidos de los niños tienen siempre las pupilas muy grandes.

Las investigaciones demuestran también que la dilatación de las pupilas tiene un efecto recíproco sobre la persona que observa las pupilas dilatadas. Los hombres que miran imágenes de mujeres con pupilas dilatadas, dilatan más sus propias pupilas que cuando miran imágenes de mujeres con las pupilas pequeñas.

Sométase al test de la pupila

El cerebro lleva implícita la habilidad de decodificar la dilatación de las pupilas, un proceso que se produce de manera completamente automática. Para comprobarlo, tape el diagrama A con la mano y pida a un voluntario que mire fijamente las «pupilas» que aparecen en el diagrama B. Luego hágale mirar el diagrama A y verá cómo sus pupilas se dilatan para seguir el juego de las que aparecen en la ilustración, porque el cerebro piensa que está mirando unos ojos que lo encuentran atractivo. Las pupilas de las mujeres se dilatan más rápidamente que las de los hombres para generar un buen entendimiento con lo que su cerebro ve como los ojos de otra persona.

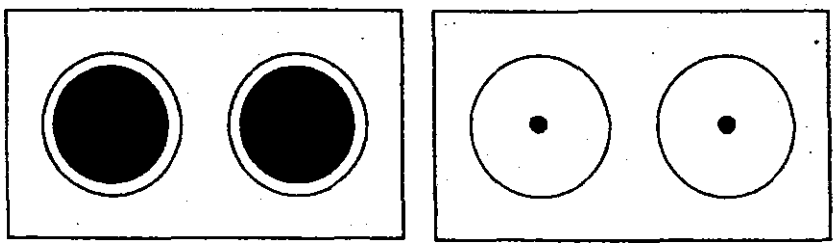


Diagrama A Diagrama B

Hess llevó a cabo un experimento sobre la respuesta de las pupilas que consistía en mostrar cinco imágenes a un grupo de voluntarios: un hombre desnudo, una mujer desnuda, un bebé, una madre y un bebé, y un paisaje. Como era de esperar, las pupilas de los hombres

presentaron su máxima dilatación ante la imagen de la mujer desnuda, mientras que las de los hombres homosexuales lo hicieron ante la del hombre desnudo, pero las pupilas de las mujeres se dilataron al máximo ante la imagen de la madre y el bebé, quedando en segundo lugar la del hombre desnudo.

Pruebas llevadas a cabo con expertos jugadores de cartas demostraron que cuando se enfrentaban a oponentes con gafas oscuras, los expertos ganaban menos partidas. Por ejemplo, cuando a un oponente le tocaban cuatro ases al repartir las cartas en una partida de póquer, el experto detectaba, inconscientemente, su rápida dilatación de pupilas, lo que le llevaba a «intuir» que era mejor no apostar fuerte en aquella mano. Las gafas oscuras eliminaban la posibilidad de captar la dilatación de las pupilas y, como resultado de ello, los expertos ganaron menos partidas de lo habitual.

David Bowie tiene los ojos de diferente color (uno azul y uno castaño) y uno de ellos está permanentemente dilatado. Se trata de una afección conocida como heterocromía y que afecta a un uno por ciento de la población. Las variaciones de los ojos de Bowie son resultado del puñetazo que recibió de una novia a los doce años de edad.

Los comerciantes de piedras preciosas de la antigua China utilizaban la habilidad de descodificación de las pupilas y observaban la dilatación de las pupilas de sus compradores siempre que negociaban precios. Siglos atrás las prostitutas utilizaban gotas de belladona, una tintura que contiene atropina, para dilatar sus pupilas y tener un aspecto más deseable.

Siempre se ha dicho que cuando comuniquemos o negociemos, miremos a nuestro interlocutor a los ojos. Lo mejor, sin embargo, es observar las pupilas, ya que son ellas las que delatan los verdaderos sentimientos.

Las mujeres son mejores, como es habitual

El doctor Simón Baron-Cohen, de la Universidad de Cambridge, llevó a cabo diversas pruebas en las que se mostraban a los voluntarios fotografías en las que sólo se veía una estrecha franja de la cara de diversos individuos correspondiente a los ojos. Se les pedía que determinaran los estados mentales que expresaban aquellas imágenes (amistosas, relajadas, hostiles, preocupadas), así como las actitudes (te deseo a ti o deseo a otra persona).

Estadísticamente, la mitad de las respuestas fueron correctas, pero observando la diferencia entre voluntarios hombres y mujeres, se observó que diecinueve de cada veinticinco hombres habían respondido correctamente, mientras que en el caso de las mujeres lo habían hecho veintidós de cada veinticinco. Los científicos siguen sin conocer de qué manera se transmite o descodifica la información que envían los ojos, simplemente saben que el ser humano lo hace. Las personas autistas (varones en su mayoría) obtuvieron puntuaciones más bajas. El cerebro autista carece de la habilidad necesaria para leer el lenguaje del cuerpo y este es un motivo por el cual las personas autistas tienen dificultades para establecer relaciones sociales, a pesar de que muchas de ellas posean un coeficiente intelectual tremendamente elevado.

El blanco del ojo

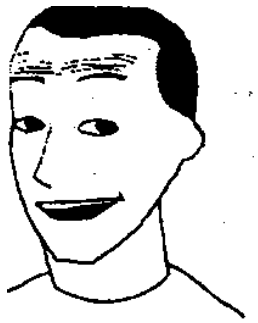
El ser humano es el único primate con esclera, el blanco de los ojos. Los monos tienen los ojos completamente oscuros. El blanco de los ojos evolucionó como un medio de comunicación que permitió al ser humano ver hacia dónde miraban los demás, porque la dirección está relacionada con estados emocionales. El cerebro de la mujer está más preparado para leer emociones que el del hombre, y una consecuencia de ello es que el blanco de los ojos de las mujeres es de mayor tamaño. Los monos carecen de esclera, lo que significa que su presa no sabe hacia dónde mira el mono o si ha sido detectada, con lo que el mono aumenta sus probabilidades de éxito en la cacería.

El ser humano es el único primate con un blanco del ojo pronunciado.

Levantar las cejas

Este gesto es una señal de saludo a distancia que viene utilizándose desde la antigüedad. El gesto de *levantar las cejas* es universal y lo utilizan también los monos a modo de señal de saludo social, confirmando con ello que se trata de un gesto congénito. Las cejas se levantan rápidamente durante una décima de segundo y bajan de nuevo de inmediato. El objetivo del gesto es llamar la atención hacia la cara para así facilitar el intercambio de señales. La única cultura que no utiliza este gesto es la japonesa, donde se considera inadecuado o de mala educación y tiene connotaciones sexuales.

Este gesto es una señal inconsciente que reconoce la presencia de la otra persona y que seguramente está relacionado con la reacción de miedo a verse sorprendido, o a decir, «Me has sorprendido y me das miedo», lo que se traduce como «Te reconozco y no me siento amenazado». Nunca levantamos las cejas hacia los desconocidos que nos cruzamos en la calle ni hacia personas que no nos gustan, y la persona que no realiza el gesto de *levantar las cejas* en el encuentro inicial es percibida por su interlocutor como potencialmente agresiva. Ponga en marcha esta sencilla prueba y descubrirá el poder del gesto de *levantar las cejas*: siéntese en el vestíbulo de un hotel y *levante las cejas* a todo el mundo que pase. Vera que los demás no sólo le devuelven el gesto y le sonríen, sino que muchos se acercarán e iniciarán una conversación con usted. La regla de oro a seguir es la siguiente: *levante las cejas* hacia las personas que le gusten o hacia aquellas a las que quiere gustar.



Levantar las cejas.

Ojos mas grandes

El ser humano muestra dominio o agresión hacia los demás bajando las cejas, mientras que levantarlas muestra sumisión. Kearing & Keating descubrieron que diversas especies de monos utilizan exactamente los mismos gestos con los mismos objetivos. Descubrieron asimismo que las personas que levantan las cejas intencionadamente son percibidas como personas sumisas, tanto por los humanos como por los monos, y que las que las bajan son percibidas como agresivas.

En *Por qué los hombres mienten y las mujeres lloran* explicamos cómo las mujeres aumentan el tamaño de sus ojos levantando las cejas y los párpados para generar la «carita de niña» de un bebé. Esto tiene un poderoso efecto sobre los hombres, que liberan hormonas en el cerebro que estimulan su deseo de proteger y defender a las mujeres. Las mujeres se

depilan y se dibujan las cejas hacia arriba para parecer más sumisas porque, al menos a nivel subconsciente, saben que es algo que atrae a los hombres. Si los hombres se acicalan las cejas lo hacen desde la parte superior de la ceja hacia abajo para que sus ojos parezcan más estrechos y más autoritarios.

Las cejas hacia arriba proporcionaban a Marilyn Monroe un aspecto sumiso, mientras que las cejas hacia abajo proporcionaban a James Cagney su mirada agresiva, y las cejas hacia dentro de J.F.K. le proporcionaban un aspecto tanto autoritario como de preocupación.

John F. Kennedy tenía lo que se conoce como unas cejas «medianamente hacia abajo», que proporcionan al rostro un aspecto eternamente preocupado que atraía a sus votantes. De haber tenido unas cejas grandes y pobladas como el actor James Cagney, habría tenido un impacto menos fuerte sobre el electorado.

E1 conjunto de gestos de «levantar la vista»

Bajar la cabeza y levantar la vista es otro gesto de sumisión que atrae a los hombres porque hace que los ojos parezcan más grandes y que la mujer parezca más niña. Ello se debe a que los niños son de menor tamaño que los adultos y siempre

La princesa Diana a los ocho años de edad: como la mayoría de las niñas, comprendía en silencio el impacto de bajar la cabeza y levantar la vista.

La princesa Diana utilizaba el conjunto de gestos de *levantar la vista* para evocar la simpatía del mundo en la época de sus problemas matrimoniales.

tienen que mirar hacia arriba, lo que genera una reacción de paternidad tanto en hombres como en mujeres.

La princesa Diana convirtió en un arte el gesto de mantener la barbilla hacia abajo mientras levantaba la vista, exponiendo con ello la vulnerabilidad de su cuello. Este conjunto de gestos aniñados desencadenó las reacciones maternales y paternales de millones de personas, especialmente cuando parecía ser víctima del ataque de la familia real británica. La gente que utiliza este conjunto de gestos de sumisión, no suele practicarlo conscientemente, pero sabe que cuando los utiliza obtiene un resultado.

Cómo encender el «fuego» de los hombres

Hacer caer los parpados, levantar las cejas y separar ligeramente los labios de forma simultánea, es un conjunto de gestos que han utilizado las mujeres durante siglos para mostrar su sumisión sexual. Es una de las marcas distintivas de sirenas del sexo como Marilyn Monroe, Deborah Harry y Sharon Stone.

Este gesto no sólo maximiza la distancia entre el parpado y la ceja, sino que además proporciona una mirada secreta y misteriosa. Investigaciones recientes han demostrado que ésta es la expresión que muchas mujeres presentan en su rostro inmediatamente antes de alcanzar el orgasmo.

Marilyn Monroe era toda una maestra de la utilización de las expresiones y el lenguaje del cuerpo femenino pre-orgásmico y comprendía, como mínimo a nivel subconsciente, que aquello debilitaba a los hombres hasta hacerlos caer rendidos a sus pies.

Comportamiento y mirada: ¿hacia dónde mira usted?

El contacto visual con otra persona es la base para establecer la comunicación. Y mientras que hay personas con

las que nos sentimos cómodos hablando, hay otras que nos hacen sentir incómodos o no nos parecen de fiar. De entrada, esto tiene que ver con el tiempo que se pasan mirándonos o con el tiempo que nos sostienen la mirada.

Michael Argyle, pionero británico de la psicología social y de las habilidades de comunicación no verbal, descubrió que cuando los occidentales conversan, pasan como media un sesenta y uno por ciento del tiempo mirándose, dividiéndose esta media general en un cuarenta y uno por ciento de miradas mientras hablan, un setenta y cinco por ciento mientras escuchan y un treinta y uno por ciento intercambiando miradas. La duración media de la mirada quedó registrada en 2,95 segundos y la duración de un intercambio de miradas en 1,18 segundos. Nosotros descubrimos que la cantidad de contacto visual en una conversación típica oscila entre el veinticinco y el cien por cien, dependiendo de quién habla y a qué cultura pertenece. Cuando hablamos, mantenemos entre un cuarenta y un sesenta por ciento de contacto visual, mientras que cuando escuchamos, la media de contacto visual es del ochenta por ciento. La destacada excepción a la regla la encontramos en Japón y en algunas culturas asiáticas y sudamericanas donde el contacto visual prolongado se considera agresivo o irrespetuoso. Los japoneses tienden a apartar la vista o al mirar a la garganta, lo que puede resultar desconcertante para occidentales sin experiencia.

Argyle descubrió que cuando a la persona A le gusta la persona B, la persona A mira mucho a la B. Esto lleva a la persona B a pensar que le gusta a la persona A, de modo que la persona B responderá mostrando también su agrado hacia la persona A. Es decir, que en la mayoría de las culturas, cuando se produce un encuentro y se pretende establecer buenas relaciones, las miradas deberían encontrarse durante un sesenta o un setenta por ciento del tiempo de duración del encuentro. No es de sorprender, por lo tanto, la poca confianza que inspira la persona nerviosa y tímida que cruza la mirada con su interlocutor menos de una tercera parte del tiempo de duración del encuentro. Esta es la razón por la cual en las negociaciones es importante evitar las gafas oscuras, pues podrían crear en el interlocutor la sensación de que estamos mirándolo fijamente o que intentamos evitarlo.

Se casó con ella por su aspecto, pero no por el aspecto que está mostrándole últimamente.

Igual que sucede con la mayor parte del lenguaje del cuerpo y de los gestos, la duración de las miradas puede venir culturalmente determinada. Asegúrese en todo momento de tener en cuenta las circunstancias culturales antes de extraer conclusiones. La mejor regla a seguir cuando se viaja a lugares como Japón, es tratar de imitar el tiempo de mirada que utilizan los nativos del país.

Cuando dos personas se conocen y establecen contacto visual por primera vez, la primera en apartar la vista suele ser la persona subordinada. Esto significa que *no* apartar la vista es una manera sutil de desafiar una opinión o un punto de vista o de mostrar desacuerdo con los mismos. Cuando la otra persona ostenta un estatus superior (por ejemplo, cuando esa persona es nuestro jefe), el hecho de mantener la mirada durante unos segundos más de lo que normalmente sería aceptable, podría enviar un claro mensaje de desacuerdo. No es buena idea hacerlo regularmente con el jefe si se desea conservar el puesto de trabajo.

Cómo mantener el contacto visual en una colonia nudista

Enviamos a un grupo de personas no nudistas a una colonia nudista y grabamos el momento de las presentaciones. Todos los hombres no nudistas informaron de que les costó resistirse a la necesidad de mirar hacia abajo y la grabación mostró la evidencia cuando *miraron* hacia abajo. Las mujeres no mencionaron haber experimentado estos problemas y grabamos a escasas mujeres mirando intencionadamente las zonas íntimas de los demás. Ello se debe a que los hombres están equipados con una visión tipo túnel que hace que sean mucho mejores que las mujeres en cuanto a ver lo que tienen directamente frente a ellos y a lo lejos, para divisar sus objetivos. En la mayoría de los casos, la visión de cerca y la visión periférica de los hombres es muy inferior a la de las mujeres, razón por la cual a los hombres les cuesta encontrar algo dentro de la nevera, un armario o un cajón. La visión periférica de las mujeres se extiende, como mínimo, hasta cuarenta y cinco grados en cada lado, arriba y abajo, lo que significa que aunque parezca que está mirándole a la cara a la persona que tiene enfrente, está en realidad inspeccionando sus intimidades.

La visión periférica más amplia de las mujeres hace que parezca que están mirando hacia una dirección concreta cuando, en realidad, miran hacia otra.

Cómo captar la atención del hombre

Cuando una mujer quiere captar la atención de un hombre que se encuentra en él otro extremo de la sala, busca su mirada, la mantiene durante dos o tres segundos, luego aparta la vista y mira hacia abajo. Esta mirada es lo suficiente prolongada como para enviarle su mensaje de interés y de potencial sumisión. Un experimento llevado a cabo por Monika Moore, de la Universidad de Websters, demostró que la mayoría de los hombres no están configurados para leer la señal de la primera mirada de una mujer, de modo que ella suele tener que repetirla tres veces antes de que el hombre medio la capte, o cuatro veces en el caso de hombres más lentos e incluso cinco en hombres especialmente cerrados. Cuando finalmente capta la atención del hombre, la mujer utiliza una versión reducida del gesto de *levantar las cejas* que consiste en un pequeño y sutil gesto para ampliar el tamaño de los ojos que comunica al hombre que la señal iba para él.

A veces, en los hombres con captación más lenta, resulta más efectivo un acercamiento verbal directo del tipo: «¡Hola, me gustas!».

Los mentirosos suelen mirar a los ojos

Como hemos dicho previamente, muchas personas asocian la mentira con apartar la vista. Llevamos a cabo una serie de experimentos en los que dijimos a los participantes que se mintiesen entre ellos mientras grabábamos sus encuentros. Utilizamos luego las grabaciones en nuestros seminarios de comunicación para pedir a los participantes que nos dieran su opinión sobre quién mentía y quién no. Lo que descubrimos fue precisamente lo contrario a la creencia popular respecto a los mentirosos. Cerca de un treinta por ciento de los mentirosos apartaba la vista constantemente cuando mentía, y los que vieron las grabaciones detectaron estas mentiras cerca de un ochenta por ciento de las ocasiones, mostrándose en ello más habilidosas las mujeres que los hombres. El restante setenta por ciento de los mentirosos mantenía un potente contacto visual con sus víctimas, asumiendo que era menos probable que los sorprendieran en la mentira si hacían justo lo *contrario* de lo que la gente esperaba. Tenían razón. La detección de mentiras cayó a una media de un veinticinco por ciento, siendo la puntuación de los hombres de un quince por ciento y la de las mujeres de un treinta y cinco por ciento. El cerebro más intuitivo de la mujer se mostró mejor que el del hombre en cuanto a detectar cambios de voz, dilatación de pupilas y otras pistas que delataban al mentiroso. Esto demuestra que la mirada por sí sola no es una señal fiable de mentira y que es necesario observar los gestos que la acompañan.

Cuando hablamos con una persona y nuestras miradas se encuentran durante más de dos terceras partes del tiempo, puede significar dos cosas: en primer lugar, que esta persona nos encuentra interesantes o atractivos, en cuyo caso tendrá también las pupilas dilatadas; o, en segundo lugar, que muestra hostilidad y podría estar desafiándonos, en cuyo caso las pupilas serían pequeñas. Como hemos mencionado, las mujeres saben descifrar las señales de las pupilas mejor que los hombres y pueden diferenciar el interés de la agresión. Esta es la razón por la que el hombre medio nunca sabe si la mujer que tiene enfrente va a darle un beso o un bofetón.

Cómo evitar sufrir ataques o abusos

La mayoría de los primates apartan la mirada para mostrar sumisión. Cuando un mono muestra agresividad o está a punto de atacar, clavará sus ojos en su víctima. Para evitar ser atacada, la víctima apartará la vista e intentará parecer más pequeña. Las evidencias científicas muestran que el comportamiento de sumisión está incluido en el cerebro del primate por motivos de supervivencia. En una situación de ataque intentamos empequeñecer nuestro aspecto encogiendo los hombros, acercando los brazos al cuerpo, juntando las rodillas y escondiendo los tobillos bajo una silla, acercando la barbilla al pecho para proteger la garganta y apartando la mirada. Estos gestos activan en el cerebro del agresor un «interruptor de apagado» que podría incluso llegar a evitar que el ataque se desencadenara.

Aparentar un aspecto más pequeño del que se tiene en realidad, puede llegar a desconectar el interruptor de la agresión en el cerebro del agresor.

Se trata de una postura ideal a adoptar cuando recibimos una reprimenda de un superior que de verdad nos merecemos, pero sería negativa para combatir un ataque callejero. Si la adoptara una persona que pasa por 1a calle junto a un grupo de posibles asaltantes, indi-

caría miedo y contribuiría a incitar el ataque. En cambio, pasar junto a ese grupo caminando erguido con movimientos amplios, balanceando los brazos y las piernas y dejando el frente abierto, proyectaría la sensación de que podemos defendernos en caso de necesidad y, en consecuencia, disminuiría la probabilidad de ser atacado.

La mirada de reojo

La *mirada de reojo* se utiliza para comunicar interés, incertidumbre u hostilidad. Cuando se combina con unas cejas ligeramente levantadas o con una sonrisa, comunica interés y se utiliza con frecuencia, mayoritariamente las mujeres, como señal de cortejo. Si va agrupada con otros gestos como la cejas caídas hacia abajo, el entrecejo fruncido o las comisuras de la boca hacia abajo, señala una actitud sospechosa, hostil o crítica.

Pestañeo continuado

El pestañeo normal suele oscilar entre seis y ocho pestañeos por minuto, en los cuales los ojos se cierran sólo durante una décima de segundó. Las personas que están bajo presión, si mienten, por ejemplo, aumentan drásticamente su pestañeo. El *pestañeo prolongado* es un intento inconsciente de cerebro de bloquear la visión de la persona que tiene enfrente, bien porque se aburre o ha perdido el interés, bien porque se trata de una persona superior. Es como si el cerebro ya no aguantara más a esa persona, de modo que hace que los ojos se cierren durante dos o tres segundos o más para apartarla de su vista y alejarla momentáneamente de su mente.

Se cierra a los demás.

Las personas que se sienten superiores a su interlocutor pueden, además, inclinar la cabeza hacia atrás para mirarle prolongadamente, lo que se conoce como «mirar por encima del hombro». Lo hacen también las personas que tienen la sensación de que su interlocutor no se da cuenta de su importancia. Se trata básicamente de un gesto de la cultura occidental y una especialidad de los ingleses que creen pertenecer a la clase alta. Si observa este comportamiento durante una conversación, es señal de que no está saliéndose bien de ella y tiene que cambiar la estrategia. Si cree que se enfrenta a una persona que simplemente es arrogante, pruebe lo siguiente: cuando esa persona haya cerrado los ojos por tercera o cuarta vez, dé rápidamente un paso hacia su derecha o su izquierda. Cuando vuelva a abrir los ojos, esa persona tendrá la ilusión de que usted ha desaparecido y se ha materializado en otro lugar, lo que le desconcertará. Si esa persona empieza, además, a roncar, tenga por seguro que su comunicación ha fallado.

Mirada disparada

Cuando los ojos disparan hacia un lado y hacia otro, podría parecer que esa persona está investigando la actividad que se desarrolla en ese lugar, cuando lo que sucede en realidad es que el cerebro está buscando vías de escape (igual que sucede con los monos), revelando con ello la inseguridad de la persona respecto a lo que sucede.

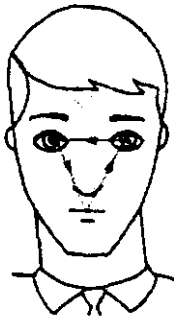
Cuando estamos con un individuo especialmente aburrido, la respuesta natural es apartar la vista en busca de vías de escape. Pero como solemos ser conscientes de que apartar la vista se interpreta como una falta de interés hacia la otra persona e indica nuestro deseo de huir, miramos *más* a la persona aburrida y utilizamos una *sonrisa con los labios apretados* para fingir interés. Este comportamiento es paralelo a lo que hacen los mentirosos cuando aumentan su contacto visual para parecer más convincentes.

La geografía de la cara

El área geográfica de la cara y el cuerpo de la persona que miramos puede afectar de manera notable al resultado de un encuentro personal.

Cuando acabe de leer esta sección ponga en práctica lo antes posible las técnicas comentadas, sin avisar de ello a nadie, y experimentará el potente efecto que estas habilidades pueden tener. Para que estas técnicas visuales se conviertan en parte normal de su repertorio de habilidades de comunicación, necesitará más o menos una semana.

Existen tres tipos básicos de miradas: mirada social, mirada íntima y *mirada de poder.*



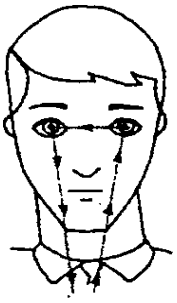
El área de la mirada social.

1. *La mirada social*

Experimentos realizados con la mirada revelan que durante los encuentros sociales, los ojos de la persona que mira, observan durante cerca del noventa por ciento del tiempo, un área triangular de la cara de la otra persona comprendida entre los ojos y la boca.

Esta es la zona de la cara que miramos en un entorno no amenazador. La otra persona nos percibirá como interlocutores no agresivos.

2. *La mirada íntima*

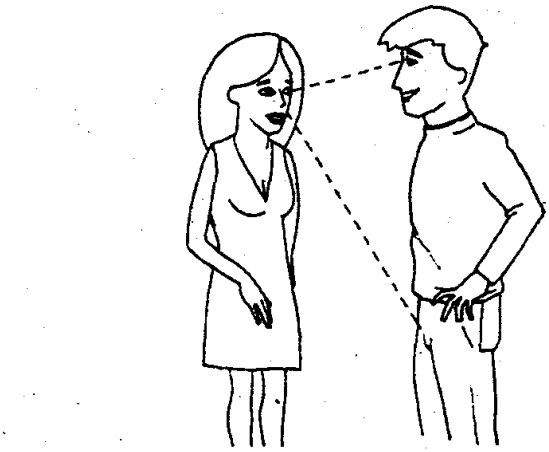


La zona de la mirada íntima.

Cuando dos personas se acercan, observan, rápidamente y en primer lugar, la cara de la otra persona y la parte inferior del cuerpo para establecer, ante todo, el sexo de esa persona, y luego miran una segunda vez para determinar el nivel de interés. Esta mirada va más allá de los ojos y de la barbilla para descender por el cuerpo. En los encuentros cercanos se trata del área triangular comprendida entre los ojos y el pecho, y en las miradas de lejos la mirada recorre el área que va desde los ojos a la entrepierna, o incluso más abajo.

Hombre y mujeres utilizan esta mirada para demostrar interés y, en caso de que el interés sea mutuo, devuelven la mirada. Habitualmente echamos dos miradas rápidas y luego miramos la cara y, por mucho que lo niegue la gente, estudios realizados con cámara oculta revelan que todo el mundo lo hace, incluso las monjas.

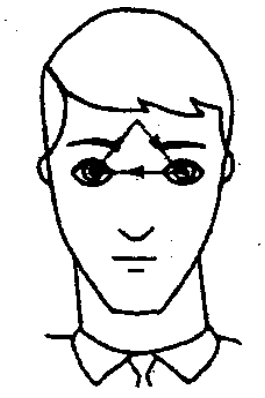
Como hemos dicho anteriormente, la visión periférica más amplia de la mujer le permite examinar el cuerpo del hombre de los pies a la cabeza sin que él se dé cuenta de ello. La visión de túnel del hombre es el motivo por el cual éste repasa, con la mirada de arriba abajo, el cuerpo de la mujer de un modo tan evidente, Y es también la razón por la que los hombres se ven constantemente acusados de ojear los cuerpos de las mujeres, mientras que no es el caso de éstas (aunque las investigaciones demuestran que lo hacen tanto o más que los hombres). No es que los hombres sean más mirones que las mujeres, sino que la visión de túnel de ellos hace que sea más fácil pillarlos.



La visión periférica más amplia de la mujer ayuda a que nunca se vea sorprendida; la visión de túnel de los hombres significa que siempre se ven sorprendidos.

Mirar hacia el suelo durante una conversación es un gesto con distinto significado para hombres y mujeres. En el caso del hombre, sirve para echar un vistazo rápido a la mujer, mientras que en el de la mujer tiene el doble objetivo de examinarlo y, al mirar hacia abajo y apartar la vista, emitir una señal de sumisión.

¿Por qué a los hombres les cuesta establecer contacto visual?
Porque los pechos no tienen ojos.



La mirada de poder.

3. La mirada de poder

Imagínese una persona con un tercer ojo en medio de la frente y observe la zona triangular comprendida entre los «tres» ojos de esa persona. El impacto que esta mirada tiene sobre la otra persona tiene que experimentarse para creerse.

No sólo cambia el entorno y lo convierte en un entorno muy serio, sino que además puede detener hasta a un «muerto». Quien mantiene la mirada fija en esta área, sujeta firmemente a la otra persona.

Siempre y cuando la mirada no caiga por debajo del nivel de los ojos, la presión seguirá estando presente. Nunca la utilice en encuentros amistosos o románticos. Pero funcióna muy bien cuando se quiere intimidar a alguien o con las personas que, simplemente, no quieren callar.

Los ojos de poder

Si su mirada es suave o débil, practique utilizando los *ojos de poder* para conferirse más autoridad. Cuando se sienta atacado por alguien, intente no pestañear y no perder el contacto visual. Cuando mire al atacante, entrecierre los ojos y céntrese exclusivamente en esa persona. Es lo que hacen los animales predadores antes de lanzarse sobre su presa. Cuando pasa la mirada de una persona a otra sin pestañear, conseguirá amilanar a cualquiera que lo mire.

Para hacerlo, mueva primero los ojos y luego siga el movimiento con la cabeza, pero sin mover los hombros. Es la mirada que utilizaba Arnold Schwarzenegger en *Terminator*, y una mirada capaz de llenar de miedo el corazón de los posibles intimidadores. Mejor aún, siga la política de tratar sólo con gente agradable y así nunca tendrá que recurrir a esa mirada.

Que no lo confundan con *Terminator*.

La historia del político

Cuando alguien mira de un lado a otro o no nos mira a los ojos cuando habla, nuestra confianza y credibilidad disminuyen notablemente, aunque esa persona lo haga por simple cuestión de timidez. Tuvimos como cliente a un político que era novato en lo que a entrevistas en televisión se refería y que constantemente movía los ojos de un periodista a otro y de una cámara a otra cuando le entrevistaban. El resultado era que en pantalla aparecía mirando de un lado a otro y, cada vez que salía en televisión, su popularidad decaía. Su credibilidad aumentó sólo entrenándolo para que mirase al periodista y se olvidase de las cámaras. Entrenamos a otro político para que cuando participara en debates televisados dirigiera sus respuestas, básicamente, a la lente de la cámara. Aunque con ello dejó de lado a los ciento cincuenta invitados del estudio, impresionó a millones de espectadores de televisión que tuvieron la sensación de que el político se dirigía directamente a ellos.

Mírame bien a los ojos, pequeña

Para un programa de televisión llevamos a cabo un experimento con una agencia de contactos. Seleccionamos a diversos hombres y les dijimos que su próxima cita les encajaba a la perfección y que debían esperar pasar un rato estupendo. Explicamos a los hombres que la mujer con la que se habían citado había sufrido un accidente en el ojo de pequeña y que era muy sensible a ese tema porque aquel ojo carecía de una visión al cien por cien.

Les dijimos que no estábamos seguros de qué ojo se trataba, pero que observándola bien lo adivinarían sin problema. A las mujeres les contamos la misma historia sobre su cita, diciéndoles también que si observaban con detalle detectarían el ojo que no funcionaba bien. Cuando las parejas se reunieron, pasaron la velada entera mirándose a los ojos y buscando en vano el «ojo problemático». El resultado fue que todas las parejas informaron de un elevado grado de intimidad y romanticismo en el encuentro y que la probabilidad de que la pareja volviera a reunirse para una segunda cita era un doscientos por ciento superior a la media de la agencia.

Las miradas prolongadas generan sentimientos de intimidad.

Una forma de separar a las parejas es diciéndoles que su cita tiene un problema de oído y que es necesario subir el volumen de voz en un diez por ciento con respecto al de la otra persona. Esto da como resultado que las parejas hablan cada vez más fuerte hasta el punto de que acaban gritándose.

Los primeros veinte segundos de una entrevista

A mucha gente se le enseña que en una entrevista de ventas o para un puesto de trabajo es necesario mantener un potente contacto visual con la otra persona, y mantenerlo hasta el momento de sentarse. Esto genera problemas, tanto para el entrevistador como para el entrevistado, porque es contrario al proceso por el que pasamos cuando conocemos a alguien. En los primeros segundos del encuentro entre un hombre y una mujer, lo que el hombre desea es examinar el cabello, las piernas, el tipo y el aspecto general de la mujer. Si ella mantiene el contacto visual, limita el proceso y a él no le queda otro remedio que ir lanzando miradas furtivas durante la entrevista, evitando verse sorprendido, y se distrae de la tarea que tiene entre manos. Hay mujeres que se sienten desengañadas cuando ven que, en un entorno de negocios supuestamente equitativo, los hombres siguen lanzando esas miradas, pero las cámaras ocultas nos demuestran que esta es una realidad del mundo de los negocios, nos guste o no.

Nos guste o no, todo hombre lanza una mirada furtiva al trasero de una mujer cuando esta abandona la sala, aunque la parte delantera no sea de su agrado.

Las grabaciones revelan también que las mujeres entrevistadoras pasan por el mismo proceso, tanto cuando entrevistan a hombres como a mujeres, aunque la visión periférica más amplia de las mujeres las ayuda a no ser sorprendidas. Las mujeres son, por otro lado, más críticas que los hombres en cuanto al aspecto del entrevistado. Las mujeres observan la longitud del cabello del entrevistado hombre, sus prendas y su coordinación, la raya del pantalón y el brillo de los zapatos. La mayoría de hombres no se dan ni cuenta de que las mujeres observan el aspecto de la parte *trasera* de sus zapatos cuando abandonan la sala.

Solución

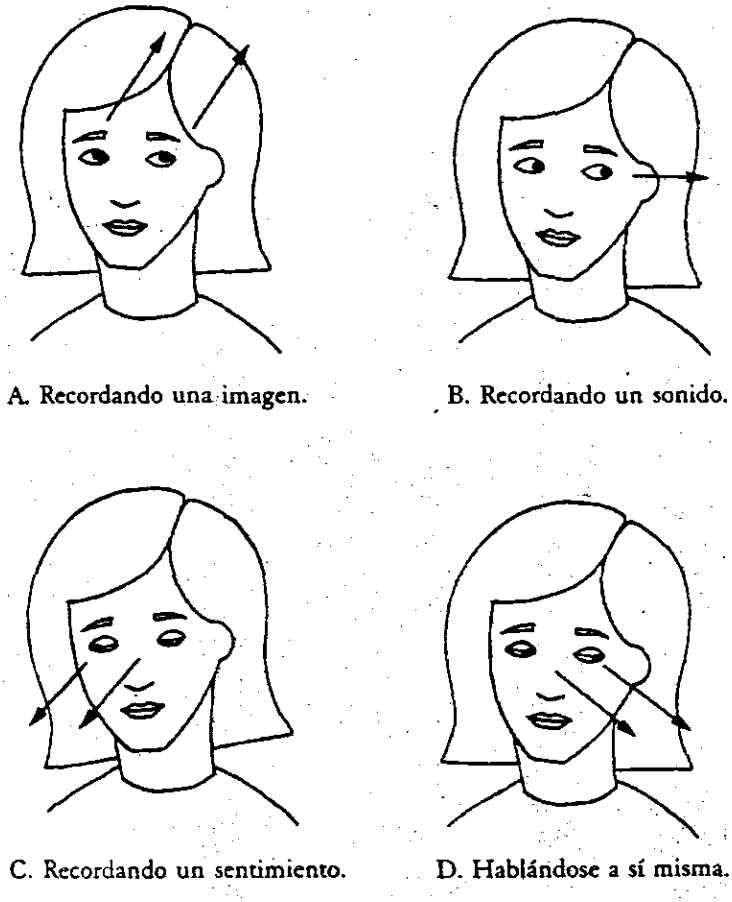
Cuando acuda a una entrevista estreche la mano al entrevistador y ofrézcale un espacio ininterrumpido de entre dos y tres segundos para que lo repase. Mire hacia abajo para abrir su maletín o su carpeta, o para preparar los documentos que pueda necesitar, vuélvase para colgar el abrigo o para acercar la silla, y luego levante la vista. En grabaciones de entrevistas de ventas hemos descubierto que los vendedores que utilizan esta estrategia no sólo salen personalmente mejor parados, sino que además los resultados de ventas son mejores,

¿Qué canal tiene usted sintonizado?

Los movimientos de ojos que realiza una persona pueden revelar lo que está pasándole por la cabeza, diciéndonos si está recordando alguna cosa que haya visto, oído, olido, saboreado

o tocado. Esta técnica fue desarrollada por los psicólogos norteamericanos Grinder y Bandier y se conoce como *Programación Neurolinguística o PNL.*

Para explicarlo en términos muy sencillos, cuando una persona recuerda alguna cosa que ha visto, sus ojos se mueven hacia arriba. Cuando recuerda alguna cosa que ha escuchado, los ojos miran hacia el lado y la persona inclina la cabeza como si escuchase. Si está recordando un sentimiento o una emoción, mira hacia abajo y a la derecha. Cuando una persona está hablándose mentalmente a sí misma, mira hacia abajo y a la izquierda.



A. Recordando una imagen. B. Recordando un sonido.

C. Recordando un sentimiento. D. Hablándose a sí misma.

La dificultad está en que estos movimientos oculares pueden producirse en una fracción de segundo y forman parte de conjuntos de gestos, complicando su lectura en «vivo». Pero la repetición de una grabación permite ver las discrepancias entre lo que la persona dice y lo que realmente piensa.

El treinta y cinco por ciento de la gente prefiere el canal de información visual y utiliza frases como «Ya veo lo que me quieres decir», «¿Puedes mirar eso?», «Está perfectamente claro» o «¿Puedes enseñarme eso?» y captamos su atención mostrándoles fotografías y gráficos y preguntándoles «si lo ven claro».

El veinticinco por ciento prefiere el canal auditivo y utiliza preguntas como «Eso me suena», «Te escucho», «Eso no me suena bien» y que quieren estar «en sintonía» con usted. El otro cuarenta por ciento prefiere el canal de los sentimientos y dice «Démosle un empujón a esta idea», «Nuestro departamento necesita que alguien le eche una mano», «Me cuesta tragarme lo que estás diciendo». Les encanta poner las cosas a prueba y se implican en una demostración para poder «captar la idea».

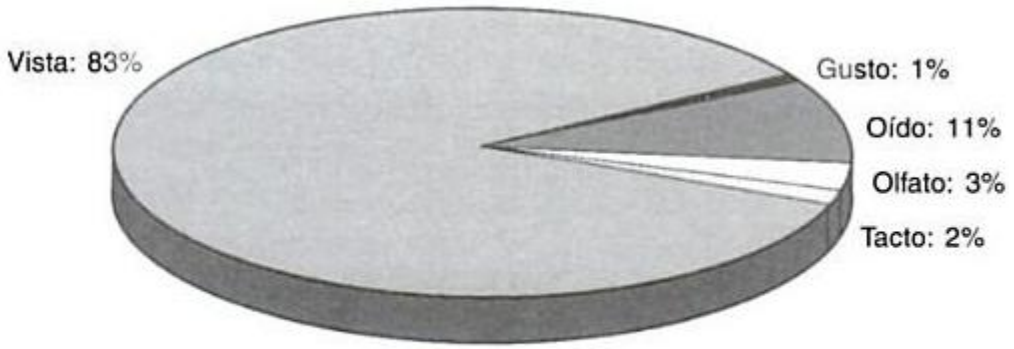
La PNL es un destacable descubrimiento y una potente herramienta de comunicación que debería abordarse como un tema aparte.

Cómo mantener el contacto visual con el público

Como oradores profesionales, hemos desarrollado una técnica para mantener la atención del público y hacer que se sienta involucrado. En grupos de hasta cincuenta personas es posible captar las miradas a nivel individual. En grupos mayores el orador permanece más alejado del público y se hace necesario un enfoque distinto. Situado a una distancia de unos diez metros de la primera fila y dirigiéndose a un punto real o imaginario o a una persona de cada esquina del grupo y a una del centro del mismo, conseguirá que aproximadamente veinte personas de un grupo de hasta cincuenta tengan la sensación de que está mirándolas personalmente, y con ello podrá generar un lazo estrecho con la mayor parte del público.

Cómo presentar información visual

Cuando realice una presentación visual apoyada en libros, gráficos o con un ordenador portátil, es importante que sepa controlar hacia dónde se dirige la vista de la persona a la que está presentando. Las investigaciones demuestran que de toda la información que recibe el cerebro a lo largo de las presentaciones visuales, el ochenta y tres por ciento llega a través de la vista, el once por ciento a través del oído y el seis por ciento a través de otros sentidos.

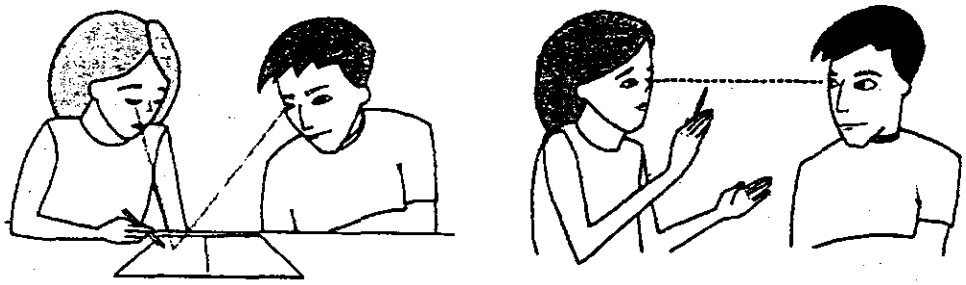


En una presentación visual, impacto sobre el cerebro de la información procedente de los diversos sentidos.

El estudio Wharton, en Estados Unidos, descubrió que la retención de las presentaciones verbales era sólo del diez por ciento. Esto significa que para que una presentación verbal sea efectiva es necesario repetir con frecuencia los puntos clave. En comparación, el porcentaje de retención de las presentaciones verbales y visuales combinadas es del cincuenta por ciento. Esto significa que la eficiencia aumentará en un cuatrocientos por ciento con la utilización de ayudas visuales. El estudio también descubrió que las ayudas visuales disminuyen el tiempo medio de una reunión de negocios y lo pasan de 25,7 minutos a 18,6 minutos, es decir, un ahorro de tiempo del veintiocho por ciento.

La fuerza del bolígrafo

Para controlar hacia dónde mira una persona, utilice un bolígrafo para señalar hacia la presentación y, simultáneamente, verbalice lo que la persona ve. A continuación separe el bolígrafo de la presentación y sitúelo entre sus ojos y los de la persona a la que está presentándole el tema. Esto tiene un efecto magnético y hace levantar la cabeza de esa persona, que estará ahora mirándole y viendo y escuchando lo que usted dice, absorbiendo al máximo el mensaje. Mientras habla, mantenga abierta la palma de la otra mano.



La fuerza del bolígrafo: utilice el bolígrafo para controlar hacia dónde mira una persona durante la presentación.

Descubrimos también que, en las presentaciones, las mujeres mantienen un contacto visual más directo que los hombres, especialmente cuando no están hablando. Pero cuando hablan apartan la mirada más que los hombres.

Los hombres miran más fijamente a las mujeres que viceversa, y establecen menos contacto visual directo cuando escuchan a otros hombres que cuando escuchan a mujeres.

Resumen

El punto hacia donde se dirige la mirada tiene un importante impacto sobre el resultado de los encuentros personales. ¿Qué mirada utilizaría si fuese un directivo que tiene que reprender a un subordinado o un padre que tiene que regañar a su hijo? Si utiliza la *mirada social* sus palabras se quedarán en nada, por muchos gritos que dé o por amenazador que intente sonar. La *mirada social* debilitaría sus palabras, mientras que la *mirada íntima* podría intimidarlos o ponerlos en una situación violenta. La *mirada de poder*, sin embargo, tiene un efecto más potente sobre el receptor y comunica que está hablando de temas serios.

Utilizar la mirada adecuada proporciona credibilidad.

Lo que los hombres describen como la mirada de «vamos, chico» que las mujeres utilizan, tiene que ver con una mirada de reojo, pupilas dilatadas y *mirada íntima*. Cuando una mujer quiere jugar fuerte, tiene que evitar la utilización de la *mirada íntima* y utilizar en cambio la *mirada social.* La utilización de la *mirada de poder* durante una fase de cortejo, etiquetaría al hombre o a la mujer de frío o antipático. Pero cuando se utiliza la *mirada*

íntima con una pareja potencial, se cede en el juego. Las mujeres son expertas en emitir y recibir esta mirada pero, desgraciadamente, la mayoría de los hombres no lo son. Cuando los hombres utilizan la *mirada íntima* queda patente para las mujeres, mientras que los hombres casi nunca se percatan de que una mujer les ha lanzado una *mirada íntima*, lo que resulta frustrante para la mujer que la ha lanzado.

9

Invasores del espacio: territorios y espacio personal

«¡Disculpe... pero está ocupando mi asiento!»

Se han escrito miles de libros y artículos sobre el establecimiento y vigilancia de territorios por parte de animales, aves, peces y primates, pero no ha sido hasta hace poco que se ha descubierto que el hombre también posee territorios. Cuando comprenda las implicaciones que esto tiene, comprenderá mucho mejor su propio comportamiento y podrá predecir sus reacciones con los demás. El antropólogo norteamericano Edward Hall fue uno de los pioneros del estudio de las necesidades espaciales del hombre y a principios de la década de los sesenta acuñó, la palabra «proxémica», de «proximidad» o cercanía. Su investigación en este campo ha llevado a una nueva forma de comprender las relaciones con los demás.

Todo país es un territorio delimitado por fronteras claramente definidas y a veces protegidas por vigilancia armada. Dentro de cada país suele haber territorios más pequeños que adoptan la forma de estados y condados. Dentro de los mismos existen territorios aún más pequeños llamados ciudades y pueblos, dentro de los cuales hay barrios que condenen calles que, en sí mismas, representan un territorio cerrado para los que viven en ellas. En el cine está el reposabrazos donde libramos una batalla silenciosa con los desconocidos que intentan reclamarlo. Los habitantes de los distintos territorios comparten una alianza intangible con ellos y caen en el salvajismo y el asesinato con tal de protegerlo.

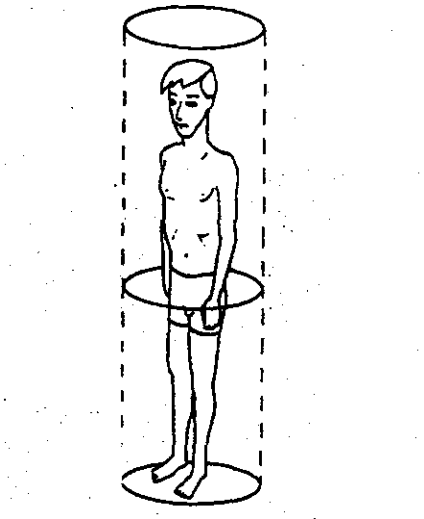
Un territorio es, además, una zona o espacio en torno a una persona que lo reclama como propio, como si de una extensión de su cuerpo se tratara. Cada uno tiene su propio territorio

personal que incluye el área existente en torno a sus posesiones, como la casa rodeada de vallas, el interior de su coche, su dormitorio o su sillón personal o, como descubrió el doctor Hall, un espacio de aire definido en torno a su cuerpo.

Este capítulo está básicamente dedicado a las implicaciones de este espacio aéreo, a cómo reacciona la gente cuando es invadido y a la importancia que tiene a veces mantener una relación que guarde la «distancia de un brazo».

Espacio personal

La mayoría de los animales tiene un espacio de aire alrededor de su cuerpo que consideran su espacio personal. La amplitud de este espacio depende, principalmente, de las condiciones de espacio en las que el animal se ha criado y de la densidad de población del lugar; de modo que el territorio personal puede expandirse o contraerse dependiendo de las circunstancias del lugar. Un león criado en las remotas regiones de África tendrá un espacio territorial de un radio de cincuenta kilómetros o más, dependiendo de la densidad de la población de leones de la zona, y marcará su territorio orinando o defecando en sus límites. Por otro lado, un león criado en cautividad con otros leones tendrá un espacio personal de sólo unos pocos metros, el resultado directo de unas condiciones de vida muy densas.



Espacio personal: la burbuja portátil que todos llevamos con nosotros.

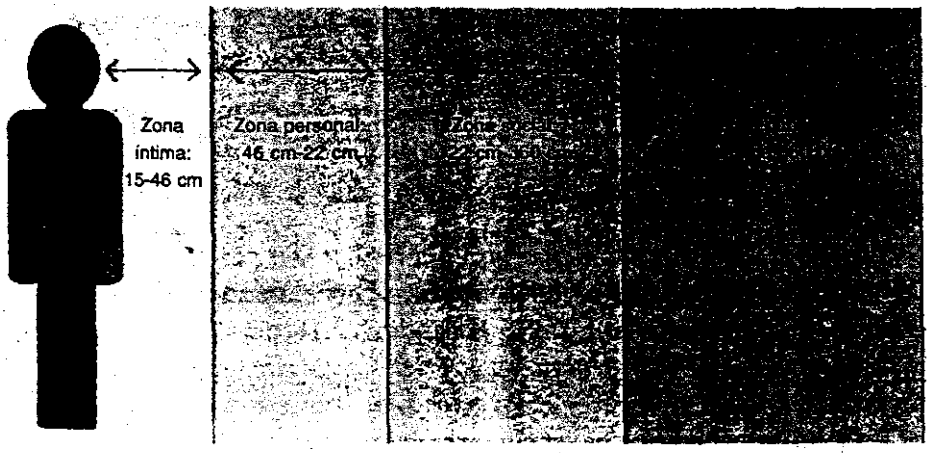
Como la mayoría de los animales, cada ser humano tiene su propia «burbuja de aire» personal y portátil, que lleva siempre con él; su tamaño depende de la densidad de población del lugar donde se ha criado. El *espacio personal* viene, por lo tanto, determinado culturalmente. Mientras que algunas culturas, como la japonesa, están acostumbradas a las multitudes, otras prefieren los «espacios amplios y abiertos» y quieren que los demás mantengan las distancias.

Las investigaciones demuestran que las personas que viven en cárceles tienen necesidades de espacio personal mayores a las de la mayoría de la comunidad, lo que da como resultado que los prisioneros sean constantemente agresivos cuando se les acercan otras personas. La prisión aislada, donde nadie comparte el espacio con el prisionero, siempre tiene un efecto tranquilizante. La violencia entre los pasajeros de los aviones aumentó en la década de los noventa cuando las compañías aéreas empezaron a sentar a la gente más junta para compensar la pérdida de beneficios, resultado de las bajadas de precios.

Distancias zonales

Discutiremos ahora el radio de la «burbuja de aire» en personas de clase media que viven en ciudades como Australia, Nueva Zelanda, Gran Bretaña, Estados Unidos, el norte de Europa, Escandinavia, Canadá o cualquier lugar donde la cultura esté «occidentalizada», como Singapur, Guam e Islandia. El país en el que usted viva puede tener territorios más grandes o más pequeños que los aquí comentados, pero serán proporcionalmente los mismos que aquí comentamos. A la edad de doce años los niños han asumido ya sus medidas espaciales, que pueden desglosarse en cuatro distintas distancias zonales:

1. **La zona íntima**: entre quince y cuarenta y cinco centímetros. De todas las distancias zonales es, de lejos, la más importante, y es la zona que la persona guarda como si fuera de su propiedad. Sólo pueden entrar en ella las personas emocionalmente más cercanas a nosotros es decir, amantes, padres, pareja, hijos, amigos íntimos y familiares, y las mascotas. Existe una subzona que se extiende hasta quince centímetros del cuerpo a la que se accede únicamente durante los momentos de contacto físico íntimo. Es la *zona íntima* más cerrada.
2. **La zona personal**: entre cuarenta y seis y ciento veintidós centímetros. Es la distancia a la que nos mantenemos de los demás en fiestas de amistades, fiestas de trabajo, actos sociales y reuniones con amigos.
3. **La zona soci**al: entre ciento veintidós y trescientos sesenta centímetros. Es la distancia a la que nos mantenemos de los desconocidos, del fontanero o del carpintero que viene a realizar algún trabajo en casa, del cartero, del tendero, del nuevo empleado y de las personas a las que no conocemos muy bien.
4. **La zona pública:** es superior a los trescientos sesenta centímetros. Siempre que nos enfrentamos a un grupo numeroso de gente, es la distancia en la que nos sentimos más cómodos.



Distancias zonales personales.

Todas estas distancias tienden a reducirse entre dos mujeres y aumentan entre dos hombres

Aplicaciones prácticas de las distancias zonales

Una persona puede entrar en nuestra *zona íntima* (entre quince y cuarenta y cinco centímetros) por una de estas dos razones: en primer lugar, porque el intruso es un familiar o un amigo íntimo, o porque está realizando algún tipo de avance sexual; en segundo lugar, porque el intruso es una persona hostil a punto de atacar. Aunque toleramos que desconocidos se adentren en nuestras *zonas social y personal*, la intrusión de un desconocido en nuestra *zona íntima* provoca cambios físicos en nuestro cuerpo. El corazón bombea con más fuerza, la adrenalina fluye dentro de las venas y la sangre bombea hacia el cerebro y los músculos para prepararse físicamente para una posible situación de lucha o huida.

Esto significa que rodear con el brazo, de un modo amistoso, a alguien que acabamos de conocer puede dar como resultado que esa persona experimente sentimientos negativos hacia nosotros, a pesar de que sonría y parezca sentirse a gusto (lo hace por no ofendernos).

Las mujeres se acercan algo más las unas a las otras,
se miran y se tocan más que los hombres entre ellos.

Si quiere que la gente se sienta a gusto a su alrededor, aplique la regla de oro de «mantener las distancias». Cuanto más íntima es nuestra relación con los demás, más nos permitirán adentrarnos en sus zonas. Por ejemplo, un nuevo empleado puede sentir de entrada que los demás se muestran fríos con él, cuando lo único que hacen es mantenerlo en la *zona social* hasta conocerlo mejor. A medida que vayan conociéndolo mejor, la distancia entre ellos irá disminuyendo hasta que, finalmente, obtiene el permiso para pasar a sus *zonas personales* y, en algunos casos, a sus *zonas íntimas.*

¿Quién avanza sobre quién?

La distancia entre las caderas de dos personas que se abrazan da pistas sobre la relación existente entre ellas. Los amantes presionan sus cuerpos y se mueven en las mutuas *zonas íntimas.* Esto no tiene nada que ver con el beso que podamos recibir de un desconocido el día de Noche Vieja, del mejor amigo de su esposa o de la vieja tía Esther, ya que todos ellos mantienen su zona pélvica a más de quince centímetros de distancia de usted.

Una de las excepciones a la regla de distancia e intimidad se produce cuando la distancia espacial se basa en la posición social de una persona. Por ejemplo, el director general de una empresa puede ser el compañero de pesca de fin de semana de uno de sus subordinados y cuando van a pescar pueden moverse dentro de las respectivas *zonas intimas* o *personales.* En la oficina, sin embargo, el director general mantiene a su compañero de pesca a la *distancia social* necesaria para conservar las reglas del código no escrito de los estratos sociales.

¿Por qué odiamos subir en ascensores?

Las multitudes que se acumulan en conciertos, cines, trenes o autobuses dan como resultado una intrusión inevitable en las *zonas íntimas* de los demás y es fascinante observar las reacciones de la gente. Existe una lista de reglas no escritas que la mayoría de las culturas sigue rígidamente cuando se enfrenta a una situación de multitudes, como un ascensor abarrotado, la cola en una tienda o un transporte público.

Estas son las reglas del ascensor:

1. No hablar con nadie, ni con los que conocemos.
2. Evitar en todo momento el contacto visual con los demás.
3. Mantener la «cara de póquer»: no se permite demostrar ningún tipo de emoción.
4. Si llevamos un libro o un periódico, simular estar profundamente inmerso en su lectura.
5. En multitudes de tamaño grande no se permite ningún movimiento corporal.
6. Observar, en todo momento, cómo los números de los pisos van cambiando.

Este comportamiento recibe el nombre de «máscara» y es común en todas partes. Se trata, simplemente, del intento de esconder las emociones a los demás poniéndonos una máscara de neutralidad.

Solemos oír palabras como «miserable», «infeliz» y «abatido» para calificar a las personas que se desplazan al trabajo en horas punta mediante el transporte público. Estas etiquetas se utilizan para describir la mirada perdida e inexpresiva que muestran los rostros de los viajeros; pero quien lo observa así, lo interpreta mal. Lo que el observador ve, de hecho, es un grupo de personas con máscara, adhiriéndose a las reglas que aplican a la invasión inevitable de sus zonas íntimas en un lugar público abarrotado.

Las personas que viajan en metro
no son infelices, sino que enmascaran sus emociones.

Percátese de su comportamiento la próxima vez que asista solo a un cine lleno de gente. Cuando elija un asiento rodeado por un mar de rostros desconocidos, percátese de cómo, igual que un robot preprogramado, usted obedece las reglas no escritas de utilizar la máscara en un lugar público lleno de gente. Cuando compita con el desconocido que tiene a su lado por los derechos territoriales del reposabrazos, empezará a darse cuenta de por qué los que están acostumbrados a ir solos al cine no toman asiento hasta que se han apagado las luces y empieza la película. Independientemente de que nos encontremos en un ascensor lleno de gente, en un cine o en un autobús, las personas que nos rodean se convierten en no personas, es decir, no existen por lo que a nosotros se refiere y, por lo tanto, no respondemos como si nos viéramos atacados cuando alguien, sin quererlo, invade nuestro territorio.

¿Por qué las multitudes se vuelven coléricas?

Una multitud colérica o un grupo de personas que protestan por un objetivo mutuo no reacciona de la misma manera que lo haría un individuo aislado cuando su territorio se ve invadido; de hecho, se produce algo muy distinto. A medida que la densidad de la multitud aumenta, cada individuo dispone de menos espacio personal y empieza a sentirse hostil, razón por la cual, a medida que la muchedumbre se incrementa, cada vez se vuelve más colérica y peligrosa y puede haber peleas. La policía intenta diseminar la multitud para que todos puedan recuperar su espacio personal y tranquilizarse.

Solo en los últimos años los gobernantes han empezado a comprender el efecto que los proyectos de edificación con alta densidad de población tienen sobre la usurpación del territorio personal individual. Las consecuencias de vivir en zonas de alta densidad de población fueron observadas en un estudio sobre la población de ciervos de James Island, una isla de unos dos kilómetros frente a la costa de Maryland, en Chesapeake Bay, Estados Unidos. Los ciervos morían en abundancia a pesar de no faltarles comida, de la inexistencia de predadores y de la ausencia de infecciones. Estudios similares realizados con ratones y conejos en años anteriores revelaron la misma tendencia y las investigaciones demostraron que los ciervos morían como resultado de unas glándulas suprarrenales hiperactivas, resultado del estrés provocado por la degradación del territorio personal de los ciervos a medida que la población aumentaba. Las glándulas suprarrenales juegan un papel importante en la regulación del crecimiento, en la reproducción y las defensas del cuerpo. La reacción física al estrés, debido al exceso de población, provocó las muertes, no el hambre, las infecciones ni las agresiones de los predadores. Esta es la razón por la cual las zonas con mayor densidad de población humana son las que presentan los porcentajes más elevados de crimen y violencia.

Una de nuestras mayores *necesidades es el deseo de poseer territorio. Esta compulsión tiene su origen en el hecho de que el territorio nos proporciona el espacio de libertad que necesitamos.*

Los interrogadores utilizan técnicas de invasión territorial para acabar con la resistencia de los criminales que interrogan. Sientan al criminal en una silla sin brazos pegada al suelo y situada en el centro de la habitación y penetran en sus *zonas íntimas* formulando preguntas y permaneciendo en ellas hasta obtener respuestas. La resistencia del criminal se derrumba enseguida ante esta invasión territorial.

Rituales espaciales

Cuando una persona reclama un espacio o un área entre desconocidos, cómo podría ser un asiento en el cine, un lugar en una mesa de conferencias o una percha donde colgar la toalla en el gimnasio, lo hace de una forma predecible.

Normalmente busca el mayor espacio disponible entre dos personas y reclama el área situada en el centro. En el cine elegirá el asiento situado en la posición central entre el extremo de una fila y el lugar donde está sentada la persona más próxima. En el gimnasio, elegirá la percha situada en el espacio más amplio disponible, a medio camino entre dos perchas o a medio camino entre la toalla más cercana y el final del perchero. El objetivo de este ritual es evitar ofender a los demás, acercándonos o alejándonos demasiado de ellos.

Los médicos y los peluqueros tienen permiso para entrar en nuestras zonas íntimas. Y también tienen permiso las mascotas, porque no resultan una amenaza.

Si en el cine elegimos un asiento situado a más de medio camino entre el extremo de la fila y otra persona, esa otra persona podría sentirse ofendida si nos sentamos demasiado lejos de ella, e intimidada si nos sentamos demasiado cerca. El principal objetivo del ritual espacial es mantener la armonía y parece ser un comportamiento aprendido.

Una excepción a esta regla es lo que sucede en los lavabos públicos. Hemos comprobado que la gente elige el retrete del final cerca de un noventa por ciento de las veces y, cuando está ocupado, se aplica el principio del situado a medio camino. Los hombres siempre intentan evitar situarse junto a desconocidos en un urinario público y siempre obedecen la ley no escrita de «Antes muerto que establecer contacto visual».

Sométase al test de la comida

Ponga en práctica este sencillo test la próxima vez que salga a comer con alguien. Las reglas no escritas del territorio determinan que la mesa de un restaurante se divide en dos partes iguales por la mitad y que el personal coloca la sal, la pimienta, el azúcar, las flores y otros accesorios en la línea central. A medida que vaya avanzando la comida, traslade sutilmente el salero hacia el lado de la otra persona, luego la pimienta, las flores, etcétera. Tarde o temprano, esta sutil invasión territorial provocará una reacción en su compañero de mesa. Bien echará la silla hacia atrás para recuperar espacio o empujará de nuevo todas las cosas hacia el centro de la mesa.

Factores culturales que afectan a las distancias zonales

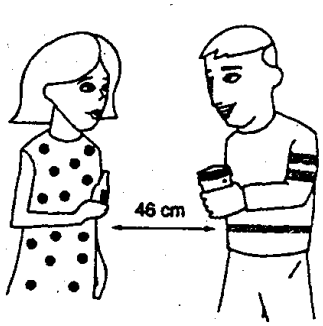
Una joven pareja italiana emigró de su país para ir a vivir a Sydney, Australia y se apuntaron a un club social de la ciudad. Varias semanas después de apuntarse, tres mujeres miembros del club se quejaron diciendo que el hombre italiano las acosaba sexualmente y que se sentían incómodas en su presencia Los miembros masculinos del club tenían la sensación de que la mujer italiana también estaba comportándose como si estuviese sexualmente disponible

Esta situación ilustra las complicaciones que pueden producirse cuando se cruzan culturas con distintas necesidades espaciales. En los países de sur de Europa la distancia íntima se sitúa entre veinte y treinta centímetros incluso menos. La pareja italiana se sentía cómoda y relajada a veinticinco centímetros de los australianos, totalmente inconsciente de que estaba penetrando en la *zona intima* de los australianos, que se sitúa en los cuarenta y seis centímetros. Los italianos utilizan más el contacto visual y el tacto que los australianos, lo que dio lugar a interpretaciones erróneas de sus intenciones. Los italianos se quedaron perplejos cuando se les sacó el tema a relucir y tomaron la decisión de practicar y adoptar distancias más culturalmente aceptables.

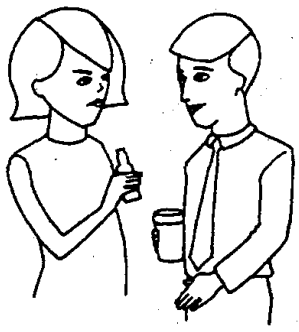
Pasar a la *zona íntima* del sexo opuesto es una manera de mostrar interés por esa persona y es lo que comúnmente se conoce como un «avance». Cuando el avance hacia la *zona íntima* de una persona es rechazado, esa persona da un paso atrás para reclamar su espacio. Cuando el avance es aceptado, la persona se mantiene en su lugar y permite que el intruso se quede en la zona en la que acaba de entrar. Para medir el nivel de interés del hombre, la mujer entrará en su *zona íntima* para salir de ella acto seguido. Si el hombre está interesado, habrá recibido una pista que le indica que puede entrar en el espacio de ella si así lo desea.

Cuanto más *cerca se sienta emocionalmente* una *persona de otra, más cerca de ella se situará.*

Lo que a la pareja italiana le parecía un encuentro social perfectamente normal, era interpretado por los australianos como un avance sexual. Los italianos pensaban que los australianos eran fríos y antipáticos porque siempre estaban apartándose para mantenerse en una distancia en la que se sentían cómodos.



Distancia de conversación aceptable para la mayoría de los habitantes de países occidentales, norte de Europa y Escandinavia.



Un hombre con una necesidad espacial inferior, obligando a una mujer a echarse hacia atrás para defender su espacio.

Esta ilustración muestra la reacción negativa de una mujer cuando ve su territorio invadido por un hombre. La mujer se echa hacia atrás e intenta mantener una distancia confortable; pero el hombre podría pertenecer a una cultura donde la *zona personal es* de menor

tamaño y avanzando en una distancia que para él es normal. La mujer podría interpretarlo como un avance sexual.

¿Por qué los japoneses siempre son los que guían cuando bailan el vals?

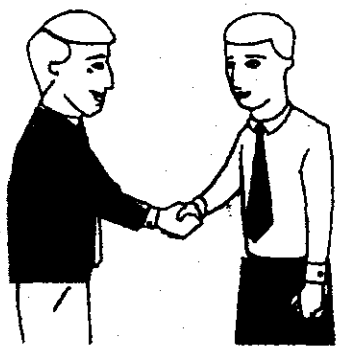
En nuestras conferencias internacionales los norteamericanos suelen situarse entre ellos a una distancia de entre cuarenta y seis y ciento veintidós centímetros, y cuando hablan permanecen en el mismo sitio. Si observamos a un norteamericano y a un japonés hablando, vemos que los dos empiezan a dar lentamente vueltas por la sala, el norteamericano apartándose del japonés y el japonés acercándose al norteamericano. Es un intento, tanto por parte del norteamericano como del japonés, de ajustarse a una distancia que culturalmente sea cómoda para ambos. El japonés, con una *zona intima* más pequeña (veinticinco centímetros), avanza continuamente para ajustarse a sus necesidades espaciales, pero con ello invade la *zona intima* del norteamericano, obligándolo a retroceder para ajustar su espacio. Las grabaciones de este fenómeno reproducidas a alta velocidad, producen la sensación de que ambos hombres están bailando un vals por la sala y de que es el japonés quien guía. Este es uno de los motivos por los que los asiáticos, los europeos y los norteamericanos se miran con recelo cuando hablan de negocios. Los europeos y los norteamericanos dicen de los japoneses que son «pesados» y que se toman muchas «familiaridades», mientras que los asiáticos dicen de los europeos y los norteamericanos que son «fríos» y «mantienen las distancias». Este desconocimiento de las variaciones de la *zona íntima* entre distintas culturas lleva a interpretaciones erróneas y a supuestos inexactos respecto a cada cultura.

Zonas espaciales de país con respecto a las de la ciudad

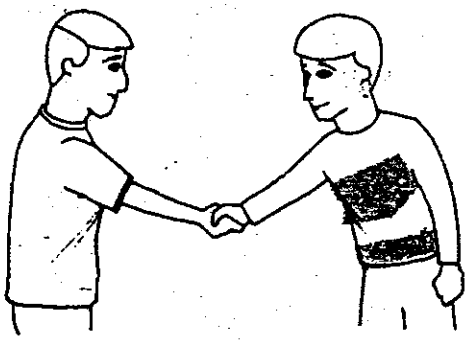
Como hemos mencionado, la cantidad de *espacio personal* que una persona necesita tiene que ver con la densidad de población de la zona donde se vive. La gente criada en zonas rurales poco pobladas, por ejemplo, necesita más *espacio personal* que la que se ha criado en ciudades densamente pobladas. Si observamos hasta dónde extiende una persona el brazo cuando estrecha la mano a alguien, tendremos una pista que nos indicará si esa persona es de ciudad o de una zona rural. Los ciudadanos tienen típicamente una «burbuja» privada de cuarenta y seis centímetros, justamente la distancia entre la muñeca y el torso cuando extienden el brazo para estrechar la mano a alguien.

Esto permite que las manos se encuentren en territorio neutral. La gente que se ha criado en una ciudad rural con poca población puede tener una «burbuja» espacial de hasta un metro o más, y esta es la distancia entre la muñeca y el torso cuando las personas de campo extienden el brazo para estrechar la mano a alguien.

Las personas de origen rural permanecen con los pies firmemente apoyados en el suelo y se inclinan hacia adelante para estrecharse la mano, mientras que las personas de ciudad dan un paso adelante. Las personas criadas en zonas muy apartadas pueden tener una necesidad de *espacio personal* aún mayor, que podría llegar hasta los seis metros. Suelen preferir no estrecharse la mano y mantenerse a cierta distancia y saludarse de lejos.

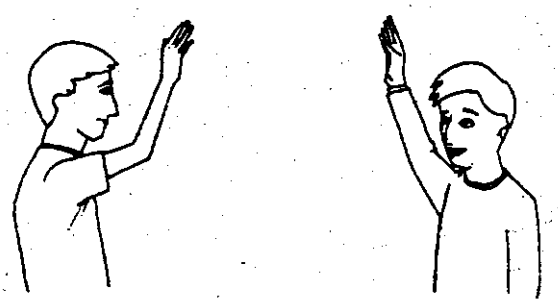


Dos hombres de ciudad se saludan; sus manos se apartan cuarenta y seis centímetros del cuerpo.



Dos personas de una ciudad rural se saludan a un metro.

Los vendedores de productos agrícolas que viven en la ciudad encontrarán esta información muy útil para su trato con granjeros de zonas rurales poco pobladas. Teniendo en cuenta, por ejemplo, que un granjero podría tener una «burbuja» de entre uno y dos metros, o más, podría considerar que un saludo con un apretón de manos es una intrusión en su territorio y reaccionar negativamente a ello o a la defensiva. Los vendedores de éxito afirman de manera casi unánime que las mejores condiciones de venta se establecen cuando saludan a los clientes de las zonas rurales con un apretón de manos alejado y a los granjeros de zonas más aisladas con un saludo a lo lejos.



Dos personas de áreas poco pobladas que mantienen sus distancias.

Territorio y propiedad

La propiedad de una persona o el espacio que regularmente utiliza constituye un territorio privado e, igual que sucede con su burbuja personal, luchara por defenderlo. La casa de una persona, su oficina y su coche representan un territorio con límites claramente marcados en forma de paredes, puertas, vallas y verjas. Cada territorio puede tener varios subterritorios. Por ejemplo, en una casa el territorio privado de una persona podría ser la cocina, y esa persona podría no permitir que nadie la invadiera cuando está utilizándola; un hombre de negocios tiene en la mesa de la sala de conferencias su lugar favorito; los habituales de un restaurante tienen su mesa favorita, y mamá y papá tienen su sofá favorito en casa. Estas áreas suelen marcarse dejando posesiones personales en la zona o cerca de ella o bien utilizándolas con frecuencia. El habitual de un restaurante puede llegar incluso a dejar sus iniciales grabadas en «su» lugar en la mesa y el hombre de negocios marca su territorio en la

mesa con cosas como una carpeta personal, bolígrafos, libros y ropa repartida dentro del límite de cuarenta y seis centímetros de su *zona íntima.*

Los estudios llevados a cabo por Desmond Morris sobre los asientos de una biblioteca mostraron que dejar un libro o un objeto personal en un lugar de la biblioteca servía para reservar ese lugar durante una media de setenta y siete minutos, mientras que dejar la chaqueta en la silla lo reservaba por dos horas. En casa, un miembro de la familia podría marcar su sillón favorito dejando en él o en sus cercanías un objeto personal, como un bolso o una revista.

Si el jefe de la casa invita a un visitante a sentarse y este elige inocentemente el asiento equivocado, el jefe podría sentirse molesto ‘‘ante tal invasión de su territorio y ponerse a la defensiva. Una pregunta tan sencilla como «¿Qué lugar es el tuyo?» evita los resultados negativos de un error territorial de este calibre.

Territorio del coche

La gente que conduce un coche puede reaccionar de una forma que a menudo es completamente improbable en su comportamiento territorial y social.

El coche parece tener un efecto magnificador sobre el tamaño del *espacio personal.* En algunos casos este territorio se agranda hasta alcanzar diez veces el tamaño normal, de modo que el conductor tiene la sensación de que puede reclamar un territorio de entre ocho y diez metros por delante y por detrás de su coche. Cuando otro conductor lo adelanta y lo cierra, aunque la maniobra no haya sido peligrosa, el conductor puede experimentar un cambio físico, ponerse furioso e incluso atacar al otro conductor. Es lo que se conoce en la actualidad como «violencia en la carretera». Compárelo a la situación que se produce cuando la misma persona entra en un ascensor y otra persona se le adelanta, invadiendo su territorio personal. Su reacción normal en estas circunstancias es la de permitir que la otra persona pase primero: totalmente distinta a lo que sucede cuando esa misma persona lo adelanta en la carretera.

En el coche mucha *gente se considera invisible. Esta es la razón por la cual pueden realizar composturas íntimas delante de todo el mundo.*

Para algunos el coche se convierte en una crisálida protectora en la que poder esconderse del mundo exterior. Los que conducen lentamente junto a la cuneta pueden ser, en la carretera, un problema tan grave como el conductor con un *espacio personal ampliado.* Con frecuencia se acusa a los italianos de que tienen unas necesidades espaciales pequeñas, de ir siempre pegados al coche de delante y de ser pesados en la carretera porque se acercan más de lo que culturalmente está aceptado en la mayoría de lugares.

Sométase al test

Observe la ilustración de la página siguiente y decida los posibles escenarios que podrían estar desarrollándose entre estas dos personas basándose únicamente en sus distancias espaciales. Unas cuantas preguntas sencillas y la observación detallada revelará la respuesta correcta y le ayudará a evitar realizar supuestos equivocados.

¿Quién es quién y de dónde son?

Podríamos suponer cualquiera de las situaciones siguientes:

1. Ambas personas son de ciudad y el hombre aborda íntimamente a la mujer.
2. El hombre tiene una *zona íntima* de tamaño inferior a la de la mujer y, sin darse cuenta, está invadiendo la de ella.
3. La mujer es de una cultura con necesidades de *zona íntima* inferiores.
4. La pareja se siente emocionalmente próxima.

Resumen

Los demás lo aceptarán o lo rechazarán dependiendo de hasta qué punto respete usted su *espacio personal*. Esta es la razón por la cual la persona dicharachera y feliz, que da palmaditas en la espalda a todo aquel que conoce o que toca continuamente a la gente durante una conversación, acaba siendo rechazada por todo el mundo. La distancia espacial que una persona toma en relación a los demás está condicionada por muchos factores, de modo que merece la pena plantearse todos los criterios antes de opinar por qué una determinada persona mantiene una determinada distancia.

10

¿Cómo nos dicen las piernas lo que quiere hacer la cabeza?

Mark seguía allí sentado con las piernas separadas, arreglándose la corbata y dándole vueltas al salero. No se había dado cuenta de que ella llevaba veinte minutos con las piernas cruzadas y señalando con el pie hacia la salida más próxima.

Cuanto más lejos del cerebro se encuentra una parte del cuerpo, menos conscientes somos de lo que esta parte hace. Por ejemplo, prácticamente todo el mundo es consciente de su cara y de los gestos y expresiones que muestra y podemos incluso ensayar algunas expresiones como «poner cara de valiente», «sonreír y aguantar el chaparrón» o «poner cara de felicidad» cuando la abuela nos regala para el cumpleaños una pieza de ropa interior horrible. Después de la cara, somos conscientes de los brazos y de las manos, aunque menos; del pecho y de la barriga menos aún, y todavía menos de las piernas, y casi no nos damos cuenta de que tenemos pies.

Esto significa que las piernas y los pies son una fuente importante de información, porque la mayoría no es consciente de lo que hace con ellos ni se plantea fingir gestos con dichas extremidades como podría hacerlo con la cara. Una persona puede dar el aspecto de estar controlando la situación mientras su pie no para de moverse, revelando con ello la frustración de no poder escapar de allí.

Mover los pies es un *intento del cerebro de huir de la situación que está experimentando.*

Todo el mundo habla sobre una nueva forma de caminar

La forma como la gente balancea los brazos cuando camina ofrece una perspectiva de su personalidad... o de cómo quieren que creamos que es. El caminar de la gente joven, sana y llena de energía es más rápido que el de la gente mayor, lo que da como resultado que sus brazos se balanceen más arriba hacia adelante y hacia atrás, pudiendo incluso dar la sensación de que caminan a paso de marcha. Esto se debe, en parte, a su velocidad y a su mayor flexibilidad muscular. Como consecuencia de ello, la marcha del ejército evolucionó como un paso exagerado para plasmar el efecto de que los que desfilan son jóvenes y vigorosos. Este paso ha sido adoptado por muchos políticos y figuras públicas que quieren transmitir un mensaje de vitalidad. Esta es la razón por la que muchos políticos caminan dando grandes zancadas. Las mujeres suelen balancear los brazos incluso más hacia atrás porque sus brazos se doblan más hacia el exterior a partir del codo para permitirles transportar a los niños con mayor facilidad.

Los pies cuentan la verdad

Llevamos a cabo una serie de pruebas con directivos a los que instruimos para que mintieran de forma convincente en una serie de entrevistas escalonadas. Descubrirnos que cuando mentían, independientemente de que fueran hombres o mujeres, aumentaban el número de movimientos inconscientes de los pies. La mayoría utilizaron falsas expresiones faciales e intentaron controlar las manos cuando decían mentiras, pero prácticamente ninguno era consciente de lo que estaban haciendo sus piernas y sus pies. Estos resultados fueron comprobados por el psicólogo Paul Ekman, quien descubrió que cuando la gente miente no sólo aumenta los movimientos de la parte inferior de su cuerpo, sino que los observadores detectan mejor que una persona miente cuando pueden ver entero el cuerpo del mentiroso. Esto explica por qué muchos altos ejecutivos sólo se sienten cómodos sentados detrás de una mesa despacho con un frente sólido donde poder esconder la parte inferior de su cuerpo.

Si no está seguro de si le mienten o no, mire debajo de la mesa.

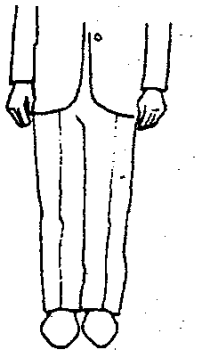
Las mesas con encimera de cristal acostumbran a provocar más estrés que las mesas sólidas, pues dejan a la vista las piernas e impiden que nos sintamos controlando la situación.

El objetivo de las piernas

En el ser humano las piernas evolucionaron con dos objetivos principales: avanzar para conseguir comida y huir del peligro. El cerebro humano está configurado según estos dos objetivos (avanzar hacia lo que queremos y huir de lo que no queremos) y por ello la forma como una persona utiliza sus piernas y sus pies revela dónde quiere ir. Es decir, las piernas y los pies muestran el compromiso de una persona a continuar con una conversación o dejarla correr. Las piernas abiertas o sin cruzar indican una actitud abierta o dominante, mientras que las piernas cruzadas revelan actitudes cerradas o incertidumbre.

La mujer que no siente interés por un hombre se cruzará de brazos y de piernas dándole con ello su «despedida», mientras que la mujer interesada se abrirá a él.

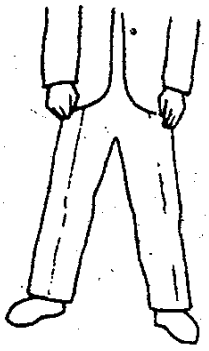
Las cuatro principales posiciones de pie



La postura de respeto.

1. Con respeto

Se trata de una posición formal que muestra una actitud neutral sin comprometerse a quedarse o marcharse. En encuentros entre hombres y mujeres sabemos que la utilizan más las mujeres, y lo hacen como emitiendo una señal de «Sin comentarios». Los niños la utilizan cuando se dirigen al profesor, los oficiales cuando se dirigen a sus superiores, la utilizan los súbditos en los encuentros que puedan tener con la monarquía y los empleados cuando hablan con el jefe.



La exhibición de la entrepierna: la demostración de la masculinidad.

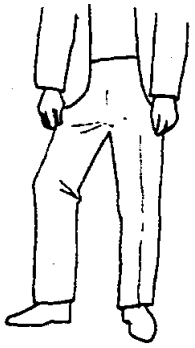
2. Piernas separadas

Como se ha mencionado antes, se trata básicamente de un gesto masculino y sería el equivalente a una *exhibición de la entrepierna* pero de pie. La persona que *exhibe la entrepierna* apoya con firmeza ambos pies en el suelo, dejando con ello claro que no tiene ninguna intención de irse. Los hombres lo utilizan como una señal de dominio porque destaca los genitales y proporciona aspecto de macho.

En encuentros deportivos los participantes masculinos optan por esta posición en la media parte y se tocan constantemente la entrepierna. Esto no tiene nada que ver con posibles picores, sino que permite a los varones destacar su masculinidad y, al realizar todos la misma acción, demostrar su solidaridad como equipo.

La exhibición de la entrepierna es una postura utilizada por los hombres machos y duros.

3. El pie adelantado



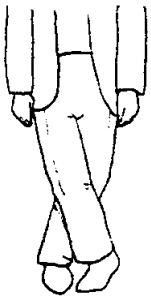
La posición del pie adelantado: señala la dirección hacia la que desea ir la cabeza.

E1 peso del cuerpo se traslada hacia una cadera, lo que deja el pie señalando hacia adelante. Las imágenes de la Edad Media suelen mostrar a los hombres de clase alta en la *posición del pie adelantado,* ya que permitía exhibir su elegante calcetería, calzado y calzones.

Esta posición proporciona una valiosa pista sobre las intenciones inmediatas de la persona que la adopta, porque siempre apuntamos el pie adelantado hacia la dirección que a nuestra cabeza le gustaría seguir, como si estuviéramos a punto de echar a andar. En una situación de grupo apuntamos con el pie adelantado hacia la persona más interesante o atractiva, pero cuando lo que queremos es irnos, apuntamos hacia la salida más próxima.

4. Cruce de piernas

El cruce de piernas de pie.



Las tijeras: «Sin comentarios», pero no se marcha.

La próxima vez que asista a una reunión con hombres y mujeres se dará cuenta de que hay grupos de gente de pie con los brazos y las piernas cruzados. Obsérvelos con más detalle y verá también que están de pie separados por una distancia superior a la distancia social establecida.

Si esas personas van con abrigo o chaqueta, es probable que lo lleven abrochado. Así es como se posiciona la gente cuando se encuentra en un grupo cuyos componentes no conoce bien. Si interactúa con ellos descubrirá que uno o todos ellos no se conocen.

Mientras que las piernas abiertas demuestran abertura o dominio, las piernas cruzadas demuestran una actitud cerrada, sumisa o a la defensiva, ya que simbólicamente niegan el acceso a los genitales.

En el caso de la mujer, las posturas como las *tijeras* y *el cruce de una sola pierna* emiten dos mensajes: uno, que tiene intención de quedarse, de no marcharse, y dos, que el acceso está prohibido. En el caso del hombre, demuestra también que quiere quedarse pero quiere estar seguro de que «no le den donde más duele». Las piernas abiertas exhiben masculinidad, las piernas cerradas protegen la masculinidad. Si él se encuentra en compañía de hombres a los que considera inferiores, la parece bien optar por la *exhibición de la entrepierna*; pero si está con hombres superiores a él, este gesto le hará parecer competitivo y se sentirá vulnerable. Los estudios demuestran que la gente a quien le falta confianza adopta también las posiciones de *piernas cruzadas.*

Las piernas abiertas demuestran confianza masculina; las piernas cerradas, reticencia masculina.

Imagínese ahora que observa a otro grupo de gente que está de pie, con los brazos sin cruzar, mostrando las palmas de las manos, las chaquetas desabrochadas, un aspecto relajado y apoyados sobre una pierna con la otra señalando en dirección al grupo. Todos gesticulan y entran y salen de los distintos *espacios personales.* Una investigación más detallada revelaría que son amigos o que se conocen personalmente. El primer grupo de gente

con los brazos y las piernas cruzados podría exhibir expresiones faciales relajadas y una conversación distendida y cómoda, pero los brazos y las piernas cruzadas nos dicen que no se sienten tan relajados y confiados como pretenden aparentar.

Pruebe lo siguiente: únase al grupo en el que no conoce a nadie y permanezca en él con los brazos y las piernas cruzados y con expresión seria. Uno a uno, los demás miembros del grupo irán cruzando brazos y piernas y permanecerán en esa posición hasta que usted, el desconocido, se marche. Aléjese y observe cómo, uno a uno, los miembros del grupo recuperan una vez más sus posiciones originales.

Cruzar las piernas no sólo revela emociones negativas o defensivas, sino que hace que una persona tenga un aspecto inseguro y que los demás reaccionen en consecuencia.

A la defensiva, frío o «simplemente cómodo»?

Hay personas que a pesar de cruzarse de brazos y piernas aseguran que no están a la defensiva ni se sienten inseguras, que simplemente lo hacen porque tienen frío. Cuando alguien quiere calentarse las manos, lo hace normalmente hundiéndolas bajo las axilas y no escondiéndolas bajo los codos, como es el caso de un cruce de brazos defensivo. En segundo lugar, cuando una persona tiene frío, puede abrazarse de una determinada manera, y cuando cruza las piernas lo hace normalmente manteniéndolas rígidas, rectas y apretándolas la una contra la otra, en lugar de utilizar la postura de piernas más relajada, de la posición a la defensiva.

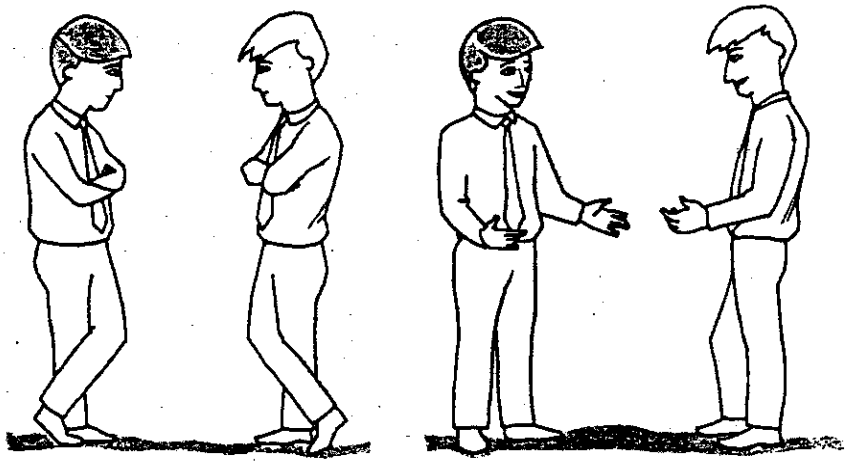
Es probable que tenga frío o que este buscando el cuarto de baño más próximo.

La gente que habitualmente se cruza de brazos o de piernas prefiere decir que tiene frío antes que admitir que podría sentirse nerviosa, ansiosa o a la defensiva. Otros dicen que lo hacen simplemente porque se sienten cómodos así. Quizá sea cierto, ya que cuando alguien se siente a la defensiva o inseguro, se encuentra cómodo cruzado de brazos y piernas porque es una posición acorde con su estado emocional.

Cómo pasamos de cerrados a abiertos

Cuando la gente empieza a sentirse más cómoda en el seno de un grupo y empieza a conocer a los demás, pasa por una serie de movimientos que le llevan, desde la posición a la defensiva con los brazos y las piernas cruzadas hasta una posición abierta relajada. Este proceso de «abrirse» permaneciendo en pie sigue siempre la misma secuencia.

Todo empieza con la posición cerrada, cruzados de brazos y piernas (ilustración 1 en la página siguiente). Cuando empiezan a sentirse cómodos el uno con el otro y se inicia la confianza, las piernas se descruzan y los pies se colocan juntos adoptando la posición de *respeto.* A continuación el brazo doblado situado en la parte superior del cruce de brazos se despliega y de vez en cuando asoma la palma de la mano durante la conversación hasta que, finalmente, deja de ser utilizado a modo de barrera. Puede sujetar la parte exterior del otro brazo formando una *barrera de un solo brazo.* A continuación se despliegan ambos brazos y uno de ellos gesticula o va a parar a la cadera o a un bolsillo. Finalmente, una de las personas adopta la posición del *pie adelantado*, demostrando con ello que acepta a su interlocutor (ilustración 2).

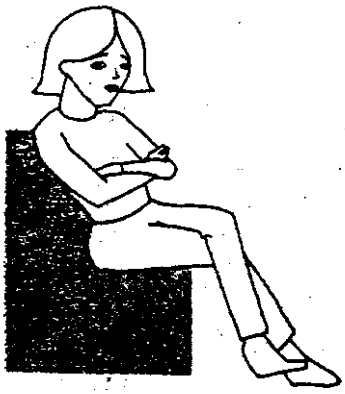


1. Inseguros el uno del otro. 2. Apertura y aceptación.

El cruce de piernas europeo

Se cruza limpiamente una pierna sobre la otra y el setenta por ciento de la gente cruza la izquierda sobre la derecha. Es la posición normal de piernas cruzadas de las culturas europeas, asiáticas y británicas.

El cruce de pierna izquierda europeo-británico.



No está abierta a comunicarse en ningún nivel.

Cuando una persona cruza tanto piernas como brazos significa que se ha retirado emocionalmente de la conversación. Intentar convencer cuando ha adoptado esta posición suele ser inútil.

En el contexto del mundo de los negocios, hemos visto que las persona que se sientan así, hablan utilizando frases cortas, rechazan más propuestas y recuerdan menos detalles de lo discutido que las que se sientan con 1os brazos y piernas en una posición abierta.

La figura del cuatro de los norteamericanos

Esta posición es la versión sentada de la *exhibición de la entrepierna,* ya que destaca los genitales y la utilizan los varones norteamericanos o de otras culturas «americanizadas», como la juventud de Singapur, Japón y Filipinas. Demuestra la existencia de una actitud de discusión o competitiva. Los monos utilizan también exhibiciones genitales cuando son agresivos, ya que una buena exhibición puede evitar el daño que podría producir una pelea física. Como en todos los primates, el macho que realice una exhibición más impresionante es considerado por los demás el ganador. Países como Australia y Nueva Zelanda utilizan tanto el cruce de piernas europea como la *figura del cuatro.* Durante la Segunda Guerra Mundial los nazis miraban mal la *figura del cuatro*, pues cualquiera que la utilizara significaba que no era alemán o que había pasado un tiempo en Estados Unidos

Dispuesto para discutir hasta el final: la figura norteamericana del cuatro.

La figura del cuatro sigue siendo poco habitual entre la gente mayor de Gran Bretaña y Europa, pero se observa en diversas culturas como en Japón, Cerdeña y Malta entre las generaciones de jóvenes adictas a las películas y a las series televisivas norteamericanas y que imitan lo que ven. Los hombres que se sientan de esta manera, no sólo son percibidos como más dominantes, sino que se ven también más relajados y juveniles. Sin embargo, en determinadas zonas de Oriente Medio y de Asia, la *figura del cuatro* se considera un insulto porque deja al descubierto la suela del zapato, la parte que camina sobre la suciedad.

A veces se ve a mujeres que visten pantalones adoptando la *figura del cuatro*, aunque normalmente lo hacen sólo si están con otras mujeres, no con hombres, ya que no quieren parecer excesivamente masculinas o indicar que están sexualmente disponibles.

Los estudios demuestran también que la mayoría de las personas toman sus decisiones con ambos pies apoyados en el suelo, de modo que la *figura del cuatro* no es la adecuada para pedir a alguien que tome una decisión.

Cuando el cuerpo se cierra, también se cierra la mente

Asistimos a una conferencia en la que el público estaba dividido entre mitad hombres, mitad mujeres y constituido por un centenar de directivos y unos quinientos vendedores. Se discutía un tema controvertido: el trato que los vendedores recibían por parte de las empresas. Se pidió a un conocido orador, dirigente de una asociación de vendedores, que tomara la palabra. Cuando subió al estrado, prácticamente todos los directivos hombres y cerca del veinticinco por ciento de directivos mujeres, adoptaron la postura defensiva de *cruzarse de piernas y de brazos*, revelando con ello lo amenazadas que se sentían por lo que creían que podría decir. Sus miedos estaban bien fundados. Despotricó sobre la mala calidad de los directivos y sobre cómo esto era un factor básico de los problemas de personal del sector. A lo largo del discurso la mayoría de los vendedores presentes se inclinaron hacia adelante, mostrando con ello su interés, o utilizaron gestos de evaluación, mientras que los directivos mantuvieron su posición defensiva.

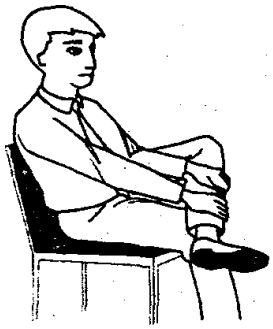
Cuando la mente se cierra, el cuerpo le sigue.

El Vendedor comentó entonces lo que consideraba que debería ser el papel de los directivos en relación con los vendedores. Casi como músico de una orquesta que acabaran de recibir una orden de su director, la mayoría de los directivos hombres pasó a la posición de la *figura del cuatro.* Mentalmente, estaban debatiendo el punto de vista del vendedor, punto que muchos confirmaron después. Nos dimos cuenta de que algunos directivos seguían sin cambiar de postura. Aunque la mayoría no coincidían con el punto de vista del orador, bastantes de ellos no pudieron adoptar la *figura del cuatro* por impedimentos físicos o enfermedades, como la obesidad, problema de piernas o artritis.

Si pretende convencer a alguien sentado en alguna de estas posiciones intente que descrucen las piernas antes de continuar. Si tiene algo que enseñar, invíteles a sentarse a su lado o deles cosas que hacer o tener entre las manos para que puedan inclinarse hacia adelante y escribir notas o mirar folletos o muestras. También funciona ofrecer un té o un café para que asi esa persona descruce brazos y piernas.

La figura del cuatro con gancho

Esta persona no sólo adopta una actitud competitiva, sino que cierra la *figura del cuatro* para convertirla en una posición permanente utilizando una o ambas manos a modo de gancho. Esto indica un individuo duro de roer y tozudo que rechaza cualquier opinión que no sea la suya.

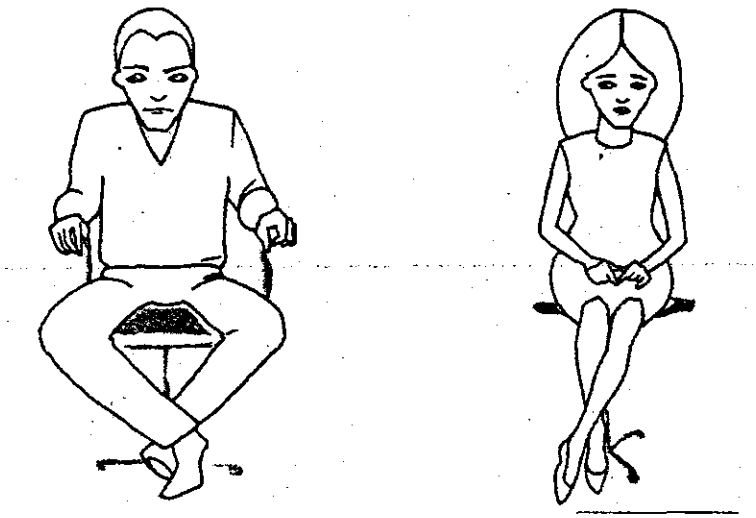


El gancho de pierna: una actitud competitiva.

El cierre de tobillos

La versión masculina del *cierre de tobillos* suele combinarse con los puños apretados descansando sobre las rodillas o con las manos sujetándose fuertemente a los brazos de la silla y con una posición sentada *exhibiendo la entrepierna* (véase ilustración en la página siguiente). La versión femenina varía ligeramente: las rodillas se mantienen unidas, los pies pueden estar hacia un lado y las manos descansar juntas o una encima de la otra sobre los muslos.

A lo largo de tres décadas de entrevistar y vender a la gente, nos hemos dado cuenta de que cuando un entrevistado cierra los tobillos, está mentalmente «mordiéndose la lengua». Este gesto indica que está reprimiendo una emoción negativa, incertidumbre o miedo. Normalmente los pies se retiran hacia debajo de la silla, indicando que esa persona tiene, además, una actitud retraída. Cuando la gente se *implica* en una conversación, pone también los pies *en* la conversación.



El cierre de tobillos: una mujer minimizando
el espacio de sus piernas y un hombre ocupando más espacio.

Nuestro trabajo con abogados nos mostró que los defendidos que antes de una audiencia se sentaban fuera de la sala del tribunal, tenían tres veces más probabilidades que los querellantes de sentarse con los tobillos firmemente cerrados bajo la silla, como una forma de controlar su estado emocional. Un estudio que realizamos con trescientos diecinueve pacientes de dentista nos mostró que el ochenta y ocho por ciento de los mismos cerraban los tobillos tan pronto como se sentaban en la silla del dentista. Los pacientes que sólo acudían a la consulta para someterse a una revisión cerraban los tobillo el sesenta y ocho por ciento de las veces, en comparación con el noventa y ocho por ciento que lo hacía cuando el dentista les ponía una inyección.

Hay más gente *que cierra los tobillos frente al inspector de hacienda que frente al dentista.*

Nuestro trabajo con funcionarios de policía, aduanas y Hacienda demostró que la mayoría de la gente que era entrevistada por ellos cerraba lo: tobillos al inicio de la entrevista, aunque seguramente era más por miedo que por sentimiento de culpa.

Analizamos también la profesión de los recursos humanos y descubrimos que la mayoría de los entrevistados cierran los tobillos en el transcurso de las entrevistas, indicando con ello que reprimen una emoción o una actitud. Nierenberg y Calero descubrieron que cuando una de las partes cierra los tobillos durante un proceso de negociación suele significar que está reprimiendo una concesión importante. Descubrieron que mediante técnicas de interrogación podían animarle a abrir los tobillos y revelar esa concesión.

Formular preguntas positivas sobre sus sentimientos suele llevar a que los demás separen los tobillos

En las fases iniciales del estudio del *cierre de tobillos* descubrimos que la formulación de preguntas llevaba a un éxito relativo (un cuarenta y dos por ciento) en cuanto a que los entrevistados se relajaran y separaran los tobillos. Descubrimos, sin embargo, que cuando el entrevistador rodea la mesa ante la que se sienta el entrevistado y se sienta a su lado, eliminando con ello la barrera de la mesa, el entrevistado suele relajarse y separar los tobillos, y la conversación adopta un tono abierto y más personal.

Estábamos en la tarea de asesorar a una empresa sobre técnicas de contacto telefónico con clientes cuando conocimos a un hombre que tenía el poco envidiable trabajo de cobrar las deudas de los clientes. Lo observamos realizando diversas llamadas y, a pesar de que su tono era relajado, nos dimos cuenta de que cuando hablaba con los clientes mantenía siempre los tobillos juntos debajo de la silla, cosa que no hacía cuando hablaba con nosotros. Cuando le preguntamos si le gustaba su trabajo, nos respondió: «¡Está bien! Es divertido». Aquella afirmación, sin embargo, era inconsistente con las señales no verbales que emitía, aunque parecía y sonaba convincente. «¿Está seguro?», le preguntamos. Hizo una breve pausa, separó los tobillos y, mostrando las palmas de las manos dijo: «¡La verdad es que me vuelve loco!». Explicó que recibía varias llamadas al día de clientes maleducados o agresivos y que había practicado el arte de reprimir sus emociones para no comunicarlas a los clientes. Grabamos también imágenes de vendedores a quienes no les gusta utilizar el teléfono y que suelen sentarse con la posición de los *tobillos cerrados.*

El síndrome de la falda corta

Las mujeres que llevan minifalda cruzan piernas y tobillos por razones evidentes y necesarias. A lo largo de años de costumbre, sin embargo, muchas mujeres mayores siguen sentándose en esa posición, lo que no sólo las hace sentirse reprimidas, sino que puede hacer que los demás lo lean de forma inconsciente como una actitud negativa y reaccionen con cautela con esas mujeres.

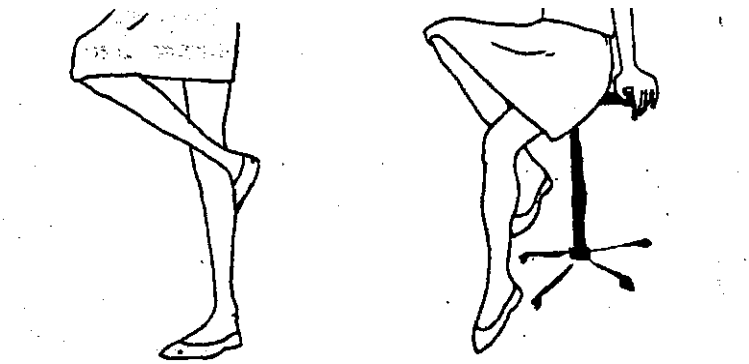
La *minifalda puede* proporcionar a *la mujer*
el aspecto de que nadie puede acercarse a ella.

Hay personas que seguirán afirmando que se sientan adoptando la posición de *tobillos cerrados*, o en cualquier posición negativa de brazos y piernas, porque con ella se sienten «cómodas». Si cae usted dentro de esta categoría, recuerde que cualquier posición de brazos o piernas le parecerá cómoda cuando tenga una actitud defensiva, negativa o reservada.

Un gesto negativo puede aumentar o prolongar una actitud negativa, y los demás lo percibirán como una persona aprensiva, defensiva y poco participativa. Practique gestos positivos y abiertos. Con ello mejorará la confianza en sí mismo y los demás lo percibirán de una manera más positiva.

Piernas enroscadas

Este gesto es casi exclusivamente femenino y es una marca característica de las mujeres tímidas e introvertidas y contorsionistas a tiempo partido. La parte superior de uno de los pies se cierra en torno a la pierna opuesta para reforzar una actitud insegura. La posición indica que la mujer se ha escondido en su caparazón como una tortuga, a pesar de que la parte superior del cuerpo aparezca relajada. Para abrir la concha es necesario abordarla con tranquilidad, cariño y simpatía.

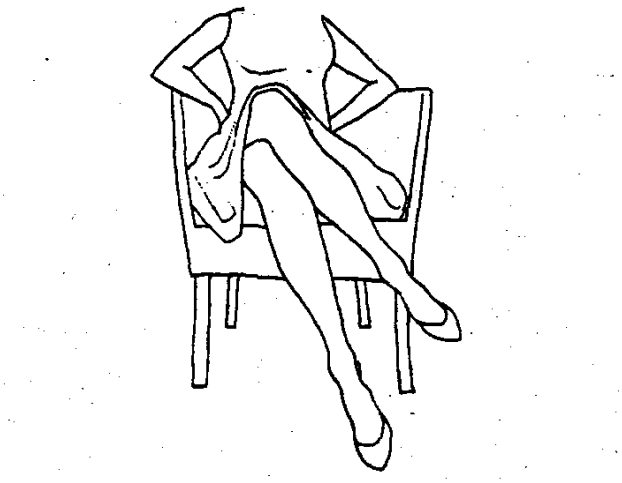


Las personas tímidas e introvertidas utilizan las piernas enroscadas.

Piernas en paralelo

Debido a la configuración ósea de las piernas y las caderas femeninas, es una posición sentada que resulta casi imposible a los hombres, por lo que se convierte en una potente señal de feminidad. No sorprende entonces que el ochenta y seis por ciento de los participantes

masculinos de nuestras encuestas sobre piernas votaran esta posición como la más atractiva para la mujer cuando está sentada.



Los hombres votaron las piernas en paralelo
como su posición favorita para la mujer cuando está sentada.

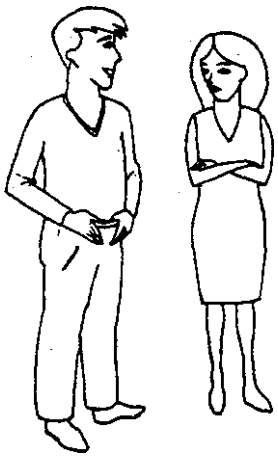
Una pierna se presiona contra la otra y proporciona a las piernas un aspecto más sano y juvenil, lo que atrae a los hombres desde un punto de vista reproductor. Es la posición que se enseña a las mujeres en las clases de modales y en las escuelas de modelos. La posición no debería confundirse con la de la mujer que constantemente cruza y descruza las piernas cuando está con el hombre que le gusta... esta se practica para llamar la atención hacia las piernas.

Pie derecho hacia dentro, pie derecho hacia fuera

Cuando una persona o una conversación nos interesan, adelantamos un pie para acortar la distancia que nos separa de esa persona. Si nos mostramos reticentes o no nos interesa, echamos el pie hacia atrás, normalmente bajo la silla en el caso de estar sentados.

En el siguiente dibujo el hombre intenta mostrar interés por la mujer mediante el lenguaje del cuerpo típico del cortejo masculino: pie adelantado, piernas separadas, *exhibición de la entrepierna* y *brazos extendidos* para intentar aumentar su tamaño y ocupar más espacio.

Ella utiliza también el lenguaje del cuerpo femenino típico del rechazo: piernas juntas, cuerpo mirando hacia otro lado, brazos cruzados y minimizando el espacio que ocupa. El hombre, probablemente, está perdiendo el tiempo.



Él va seguro con un píe adelantado
y exhibiendo la entrepierna; Ella no está decidida o no le gusta.

Resumen

Nuestros pies cuentan a los demás hacia dónde queremos ir y quién nos gusta o no nos gusta. Si es usted mujer, evite cruzar las piernas si se sienta con hombres de negocios a menos que lleve un vestido con forma de A o por debajo de la rodilla. La visión de los muslos de una mujer es una distracción para los hombres y distrae el mensaje. Los hombres recordarán a la mujer, pero no lo que les haya dicho. Muchas mujeres visten en el entorno de negocios faldas cortas porque es el aspecto que continuamente propagan los medios de comunicación; cerca del noventa por ciento de las presentadoras televisivas llevan vestidos cortos y exponen las piernas. Esto se debe a que hay estudios que demuestran que con ello los espectadores masculinos miran el programa durante más tiempo, aunque los mismos estudios demuestran también que cuanta más pierna enseñe la mujer, menos recordarán los hombres el contenido de su discurso. La regla a seguir es muy sencilla: en contextos sociales es correcto exponer las piernas cruzadas, pero no está bien hacerlo en un entorno de negocios. Y la misma regla se aplica al hombre que trata con mujeres en entornos de negocios: mantenga las rodillas juntas.

11

Los trece gestos más comunes que se ven a diario

El grupo de gestos que las mujeres menos toleran de los hombres en el trabajo.

Rara vez la gente piensa conscientemente en el efecto que tienen muchas de las cosas no verbales y aparentemente sencillas que hacen. Por ejemplo, cuando una persona abraza a otra, los observadores asumen, sin decir nada, que las palmaditas en la espalda que se producen hacia el final del abrazo y los besos al aire que se cruzan, son una muestra de afecto. La realidad es que las palmaditas se utilizan del mismo modo que las utilizaría un luchador profesional: para decirle a la otra persona que acabe con el abrazo y rompa la unión. Si realmente no le apetece mucho abrazar a alguien pero se ve obligado a ello porque los que iban antes que usted así lo han hecho, es probable que empiece a dar sus palmaditas a la espalda en el aire incluso antes de que se inicie el abrazo. El beso aéreo, con el sonido que lo acompaña, se da en lugar de un beso de verdad que tampoco nos apetece dar.

La mayoría de la gente utiliza el golpecito en el hombro para romper una unión... los que se abrazan de verdad mantienen el abrazo. Aquí, mientras ella lo abrazaba con firmeza, él le daba rápidos golpecitos en el hombro.

Este capítulo se ocupa de algunos de los grupos de gestos más comunes de la cabeza y del cuerpo que utilizamos en nuestro trato diario con los demás.

Asentir con la cabeza

En la mayoría de las culturas el gesto de *asentir con la cabeza* se utiliza para decir que «sí» o mostrar acuerdo. Es como un saludo poco desarrollado, en el que la persona simbólicamente se dispone a saludar pero se detiene en seco, dando como resultado el gesto de asentimiento. El saludo es un gesto de sumisión, por lo que el gesto de *asentir con la cabeza* indica que estamos de acuerdo con el punto de vista de nuestro interlocutor. Investigaciones llevadas a cabo con personas sordas, mudas y ciegas de nacimiento muestran que también ellas utilizan este gesto para decir «sí», de modo que parece ser un gesto innato de sumisión.

En la India, para indicar «sí», la cabeza se mueve de un lado a otro, en lo que se conoce como *bamboleo de cabeza.* El gesto confunde a europeos y occidentales, que utilizan este gesto para comunicar «Quizá sí, quizá no». Como ya hemos mencionado, *asentir con la cabeza* en Japón no significa necesariamente «sí, estoy de acuerdo», sino que normalmente significa «sí, te escucho».

El gesto de asentir con la cabeza tiene su origen en un saludo para indicar subordinación.

En los países árabes utilizan un único movimiento de cabeza hacia arriba, lo que significa «no», mientras que los búlgaros utilizan el gesto habitual de «no» para decir «sí».

¿Por qué debería aprender a asentir?

La mayoría de la gente no se ha planteado nunca el poder del gesto de *asentir con la cabeza* como herramienta dé persuasión. Las investigaciones demuestran que las personas hablan entre tres y cuatro veces más de lo normal cuando la persona que escucha asiente con la cabeza utilizando grupos de tres o cuatro de estos movimientos a intervalos regulares. La velocidad del gesto de asentimiento indica la paciencia, o la falta de paciencia, de la persona que escucha. Asentir lentamente comunica que la persona que escucha está interesada en lo que explica la persona que habla. Así pues, aprenda a dar tres movimientos afirmativos de cabeza lentos y deliberados cuando la otra persona esté hablando. Asentir con la cabeza rápidamente indica a la persona que habla que quien le escucha ya ha oído suficiente o que quiere que termine y tener su turno para hablar.

Cómo fomentar el acuerdo

El gesto de *asentir con la cabeza* tiene dos importantes funciones. El lenguaje del cuerpo es un reflejo exterior inconsciente de los sentimientos internos, de modo que cuando nos sentimos positivos o afirmativos, nuestra cabeza empezará a asentir cuando hablemos, y si simplemente empezamos a asentir de forma consciente, empezaremos también a experimentar sentimientos positivos. Es decir, los sentimientos positivos hacen que la cabeza asienta... y también funciona al revés: asentir con la cabeza puede generar sentimientos positivos. Una vez más, estamos ante una relación de causa y efecto.

Asentir con la cabeza es, además, muy contagioso. Si alguien asiente con la cabeza cuando hablamos, acabaremos asintiendo también, aunque no estemos de acuerdo con lo que se dice. Asentir con la cabeza es una herramienta excelente para generar confianza, conseguir acuerdos y cooperación. Cuando las frases se terminan con una afirmación verbal del tipo «¿verdad?», «¿no es cierto?» o «¿te parece bien?», y con el que habla y el que escucha asintiendo con la cabeza, la persona que escucha experimenta sentimientos positivos que crean una mayor probabilidad de conseguir un acuerdo.

Asentir con la cabeza fomenta la cooperación y el acuerdo.

Formule una pregunta y cuando escuche la respuesta de su interlocutor, asienta con la cabeza. Cuando su interlocutor deje de hablar, *siga* asintiendo con la cabeza *cinco veces más*, a la velocidad de un gesto de asentimiento por segundo. Normalmente, cuando lleve ya cuatro, la persona que le escuchaba tomara otra vez la palabra y le proporcionará más información. Y siempre y cuando usted siga asintiendo y permanezca en silencio con la mano en la barbilla, en posición de *evaluación*, no habrá presión para que tome la palabra y no será considerado un interrogador. Cuando escuche, coloque la mano debajo de la barbilla y déle golpecitos suaves pues, como se ha dicho anteriormente, las investigaciones demuestran que esto anima a los demás a seguir hablando.

Negar con la cabeza

Las investigaciones indican que el gesto de *negar con la cabeza*, que normalmente quiere decir «no», podría ser también una acción congénita y los biólogos evolucionistas creen que es el primer gesto que los humanos aprenden. Esta teoría dice que cuando el bebé recién nacido ha mamado la leche suficiente, mueve la cabeza de un lado a otro para rechazar el pecho de su madre. De modo similar, el niño que ha comido bastante utiliza el gesto de *negar con la cabeza* para rechazar el intento de darle más cucharadas de comida.

El gesto de negar con la cabeza debe su origen a la alimentación materna.

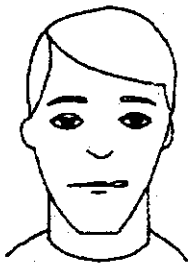
Cuando alguien intenta convencerle, observe si utiliza el gesto de negar con la cabeza mientras le dice que está de acuerdo. La persona que le dice «Comprendo lo que quieres decir», «Me parece bien» o «Haremos negocios», mientras mueve la cabeza de un lado a otro, puede sonar convincente, pero el gesto de negar con la cabeza delata una actitud negativa, por lo que le aconsejamos que se muestre escéptico al respecto.

Ninguna mujer se cree al hombre que le dice «Te quiero» mientras mueve negativamente la cabeza. Cuando Bill Clinton murmuró su famosa frase: «No mantuve relaciones sexuales con esa mujer», durante el interrogatorio por el caso Monica Lewinsky, no utilizó el gesto de negar con la cabeza.

Las posiciones básicas de la cabeza

1. Cabeza levantada

Existen tres posiciones básicas de la cabeza. La primera es la de la cabeza levantada y es la posición que adopta la persona que tiene una actitud neutral respecto a lo que se dice. La cabeza permanece quieta y la conversación podría ir siendo puntuada por ocasionales y leves gestos de asentimiento A menudo, acompañando, dicha posición, se utilizan gestos de evaluador llevándose la mano a la mejilla.



La posición neutral de la cabeza.

Margaret Thatcher utilizando su desafiante barbilla hacia adelante.

Cuando la cabeza se levanta un poco más, empujando la barbilla hacia adelante, indica superioridad, ausencia de miedo o arrogancia. La persona expone, intencionadamente, su garganta y gana con ello un peso adicional que le permite mirarnos «por encima del hombro». El tamaño de la barbilla depende de la cantidad de testosterona, por eso disparar la barbilla hacia adelante se asocia con poder y agresividad.

2. Cabeza ladeada

Ladear la cabeza es una señal de sumisión porque deja la garganta expuesta y hace que la persona parezca más pequeña de tamaño y menos amenazadora. Su origen probable se encuentra en et niño que descansa la cabeza en los hombros o en el pecho de sus padres y el significado de sumisión y de ausencia de amenaza que transmite parece ser comprendido, inconscientemente, por la mayoría de la gente, especialmente mujeres.

Ladear la cabeza para revelar un cuello vulnerable es una postura que la mayoría de hombres parece comprender por intuición.

Charles Darwin fue uno de los primeros que se percató de que los humanos, igual que los animales (especialmente los perros), ladean la cabeza cuando se muestran interesados por alguna cosa. Las mujeres utilizan este gesto para mostrar inte-

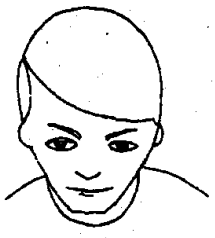
rés por los hombres que les gustan, porque una mujer que no resulta amenazadora y se muestra sumisa es atractiva para la mayoría de los hombres.

Estudios de imágenes de los últimos dos mil años demuestran que las mujeres aparecen representadas tres veces más que los hombres en la posición de *cabeza ladeada* y que aparecen en los anuncios publicitarios ladeando la cabeza tres veces más que los hombres. Esto demuestra que la mayoría de la gente comprende, a un nivel intuitivo, que exhibir el cuello significa sumisión. En entornos de negocios con hombres, sin embargo, la mujer debería mantener siempre la cabeza hacia arriba.

Cuando realice una presentación o un discurso, busque este gesto entre su público. Cuando vea un público que ladea la cabeza y se inclina hacia adelante utilizando gestos de evaluación de llevarse la mano a la mejilla, significará que está transmitiendo su mensaje. Cuando escuche a la gente, utilice los gestos de la *cabeza ladeada* y de *asentir con la cabeza* y su interlocutor empezará a sentirse confiado con usted porque ofrece un aspecto no amenazador.

3. Cabeza hacia abajo

Cuando la barbilla está hacia abajo, indica una actitud negativa, crítica o agresiva. Los grupos de gestos de evaluación crítica se construyen, normalmente, con la cabeza hacia abajo y habrá problemas mientras la persona que hace el gesto no levante o ladee la cabeza. Los presentadores y los entrenadores se enfrentan a menudo con públicos en los que la gente está sentada con la cabeza hacia abajo y los brazos cruzados sobre el pecho.



La cabeza hacia abajo muestra desaprobación o abatimiento.

Los conferenciantes y los presentadores expertos hacen lo necesario para implicar a su público y obtener su participación antes de iniciar su presentación. Lo que se pretende es que el público levante la cabeza y se implique. Si la táctica sale bien, la posición de cabeza que utilizará el público a continuación será la de la *cabeza ladeada.*

Los ingleses tienen un gesto de saludo muy particular denominado *giro de cabeza*$_y$ que se realiza bajando la cabeza y simultáneamente girándola hacia un lado. Es un gesto que tiene sus orígenes en tiempos medievales, cuando los hombres se despojaban del sombrero a modo de saludo; esto fue evolucionando para pasar, simplemente, a bajar un poco la cabeza y tocarse el sombrero lo que, en tiempos modernos, ha pasado a ser el *giro de cabeza*, o simplemente darse un golpecito en la frente al saludar a alguien.

Esconder la cabeza: un intento de parecer más pequeño para no ofender a los demás.

Encogerse de hombros con la cabeza

Cuando levantamos los hombros y dejamos que la cabeza quede entre ellos, protegemos la vulnerabilidad del cuello de posibles lesiones. Es el grupo de gestos utilizado por la persona que escucha una explosión a sus espaldas o por aquella que cree que le va a caer alguna cosa encima. Cuando se utiliza en un contexto personal o profesional, implica una disculpa sumisa, lo que va en contra de cualquier encuentro en el que sé intente aparentar confianza en uno mismo.

Cuando alguien pasa junto a un grupo de personas que están hablando, admirando un paisaje o escuchando a alguien que habla, encoge la cabeza, encoge los hombros e intenta parecer pequeño e insignificante. Es lo que se conoce como *esconder la cabeza.* Lo utilizan también los subordinados que abordan a su superior y es un gesto que revela el estatus y el juego de poder entre los individuos.

Sacudirse de encima pelusa imaginaria

Cuando una persona desaprueba la opinión o la actitud de los demás, pero no quiere mencionarlo, es probable que se produzcan gestos de desplazamiento, es decir, gestos aparentemente inocentes del lenguaje del cuerpo que revelan una opinión reprimida. Uno de estos gestos es el de sacudirse de encima una pelusa imaginaria. Cuando la persona se sacude la pelusa, una acción aparentemente mínima e irrelevante, suele mirar hacia abajo y apartar la vista de los demás. Se trata de una señal muy común de desaprobación y es un buen signo de que a esa persona no le gusta lo que se dice, aunque parezca que está de acuerdo con todo.

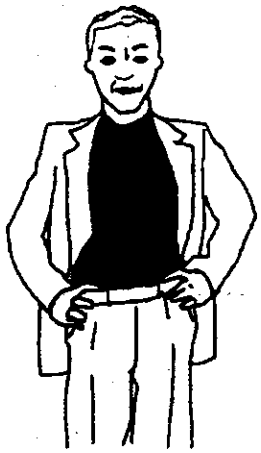
La persona que se sacude la pelusa de encima tiene una opinión secreta que prefiere no declarar.

Muestre las palmas de las manos y diga: «¿Qué opinas?» o «Veo que tienes una opinión sobre el tema. ¿Te importaría explicármela?». Siéntese cómodamente, con los brazos separados y las palmas de las manos visibles, y espere la respuesta. Si la persona le dice que está de acuerdo con usted pero sigue sacudiéndose de encima una pelusa imaginaria, no le quedará más remedio que abordar la cuestión más directamente y descubrir las objeciones ocultas.

¿De qué modo mostramos que estamos listos para entrar en acción?

En situaciones de peleas o en los rituales de cortejo los animales utilizan distintos recursos para parecer más grandes: las aves hinchan las plumas, los peces expanden el tamaño de su cuerpo tragando agua y los gatos y los perros erizan su pelo. Cuando el ser humano, des-

provisto de pelaje, se enfada o tiene miedo, no tiene nada que erizar para parecer más imponente. Cuando describimos una película de miedo, solemos decir: «Me ha puesto los pelos de punta»; cuando nos enfadamos con alguien decimos: «Me pone hasta la carne de gallina». Son mecanismos de reacción del cuerpo a circunstancias en las que intentamos parecer más grandes y están provocadas por los músculos *pillae*, erectores de la piel, que intentan que un pelaje no existente se erice de alguna manera. Pero el ser humano moderno se ha inventado un gesto que le ayuda a conseguir una presencia física de mayor tamaño: el gesto de *llevarse las manos a las caderas.*



Los codos hacia arriba y en punta muestran a la persona lista para dominar, los codos hacia dentro y la cabeza ladeada muestran sumisión.

El gesto de *llevarse las manos a las caderas* es el gesto que utiliza el niño cuando discute con sus padres, el deportista que espera que empiece su partido, el boxeador que espera la señal de inicio del combate y los hombres que quieren emitir un desafío no verbal a los demás hombres que entran en su territorio. En cada caso el individuo adopta el gesto *de. llevarse las manos a las caderas*, un gesto universal que se utiliza para comunicar que esa persona está lista para una acción decisiva. El gesto permite que la persona que lo emplea ocupe más espacio y tiene el valor de amenaza de los codos en punta, que actúan a modo de armas y evitan que los demás se acerquen. Los brazos a medio levantar muestran disposición para el ataque y es la posición que adoptan los vaqueros del Oeste antes de desenfundar la pistola. Incluso una sola mano en la cadera sirve para emitir el mensaje deseado, sobre todo cuando se apunta hacia la supuesta víctima. Es un gesto utilizado en todas partes y en Filipinas y Malasia, particularmente, transmite un mensaje aún más potente de enfado y rabia.

Conocido también como el gesto de «estar listo», es decir, que la persona está preparada para entrar en acción, su significado básico emite una actitud sutilmente agresiva. Se conoce también como la postura de la persona que consigue lo que se propone, en relación con la persona enfocada en sus objetivos dispuesta a ir a por ellos. Los hombres utilizan estos gestos cuando están con mujeres para exhibir una actitud masculina decisiva.

El gesto de llevarse las manos a las caderas aumenta el tamaño de la persona y la hace más visible, porque gracias a él ocupa más espacio.

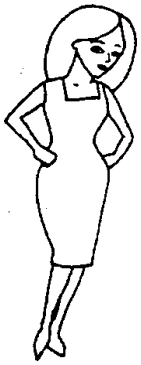
Para realizar una evaluación exacta de la actitud de la persona, es importante considerar tanto el contexto en el que se utiliza el gesto como el lenguaje del cuerpo utilizado inmediatamente antes de *llevarse las manos a las caderas.* Debemos darnos cuenta, por ejemplo, de si la persona que se lleva las manos a las caderas tiene el abrigo abierto o abrochado. El gesto de *estar listo con el abrigo abrochado* indica frustración, mientras que el abrigo

abierto y echado hacia atrás es directamente agresivo, pues la persona está exponiendo abiertamente la parte frontal de su cuerpo en una exhibición de temeridad. Esta posición puede quedar reforzada cuando los pies se separan ligeramente o cuando al grupo de gestos se le suman unos puños apretados.

Las modelos profesionales suelen utilizar estos conjuntos de gestos de disposición agresiva para dar la impresión de que las prendas que lucen son para la mujer moderna, decidida y que piensa siempre hacia adelante.

Ocasionalmente el gesto puede efectuarse llevándose una sola mano a la cadera y realizando con la otra mano un gesto distinto. Esto suelen utilizarlo las mujeres que quieren llamar la atención y emplean este gesto combinado con un contoneo pélvico que subraya la relación entre sus caderas y su cintura, lo que indica fertilidad. El gesto de *llevarse las manos a las caderas* lo utilizan regularmente hombres y mujeres en el proceso de cortejo para llamar la atención hacia su persona.

El gesto de llevarse las manos a las caderas utilizado por las modelos sirve para que las prendas resulten más atractivas.



La postura del vaquero

Los pulgares escondidos dentro del cinturón o en los bolsillos sirven para enmarcar la zona genital, una exhibición que utilizan principalmente los hombres para mostrar una actitud sexualmente agresiva. Es el gesto que más se utiliza en las series televisivas del Oeste para mostrar a los espectadores la virilidad de su pistolero favorito.

El gesto se conoce también en broma como el gesto del *hombre con los pulgares largos*, y es un gesto en el que los brazos adoptan la posición de estar preparado y las manos sirven como indicadoras, subrayando la entrepierna. Los hombres utilizan este gesto para marcar su territorio o para indicar a otros hombres que no tienen miedo a nada. Los monos también lo utilizan, pero sin cinturón ni pantalones.

La postura del vaquero: los dedos señalan hacia lo que desean destacar.

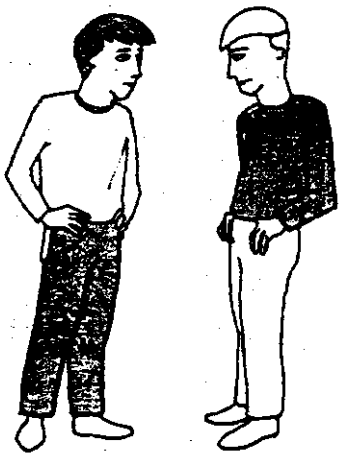
La mujer sexualmente decidida.

Es un gesto que dice a los demás: «Soy viril, puedo dominar», razón por la cual lo utilizan los hombres cuando «van de caza». La mujer lee fácilmente el mensaje cuando el hombre que habla con ella adopta esta postura, acompañada por unas pupilas dilatadas y un pie señalando hacia ella. Es uno de los gestos que delata a la mayoría de los hombres porque declara sin quererlo lo que les pasa por la cabeza.

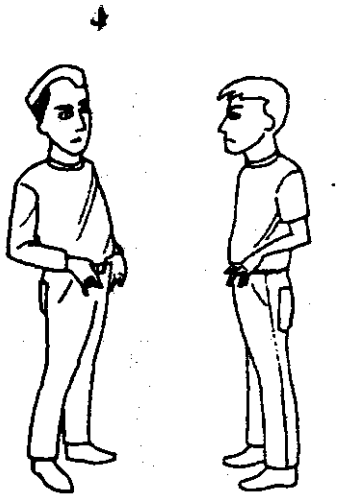
Es un gesto mayoritariamente utilizado por los hombres, aunque también puede observarse, de vez en cuando, en mujeres vestidas con vaqueros y otro tipo de pantalones. Si la mujer sexualmente decidida va con falda o vestido, tendrá uno o sus dedos pulgares escondidos en el cinturón o en un bolsillo.

Tomar medidas a la competencia

La siguiente ilustración muestra a dos hombres tomándose medidas. Lo hacen utilizando los gestos característicos de *llevarse las manos a las caderas* y los *pulgares en el cinturón*. Teniendo en cuenta que ambos están colocados formando un ángulo que los aleja y que la mitad inferior de su cuerpo parece relajada, es razonable suponer que están evaluándose inconscientemente y que no se producirá ningún tipo de confrontación.



Tomando medidas
a la competencia.



Conjuntos de gestos
que muestran actitudes agresivas.

Señales contradictorias: su brazo derecho indica agresividad mientras que su mano izquierda intenta proteger la parte delantera de su cuerpo.

Su conversación puede ser informal o amistosa, pero la atmósfera relajada no será completa hasta que los gestos de *llevarse las manos a las caderas* desaparezcan y pasen a utilizarse gestos más abiertos o ladeen la cabeza.

Si estos dos hombres estuvieran directamente el uno frente al otro, con los pies firmemente asentados en el suelo y las piernas separadas, sería probable: que acabaran peleándose,

A pesar de que Adolf Hitler utilizaba el gesto de *llevarse las manos a las caderas* para intentar parecer autoritario en las fotografías para las que posaba, seguía sin poder evitar que su mano izquierda cruzara su cuerpo para intentar cubrir su único testículo.

Piernas abiertas

Se trata prácticamente de un gesto sólo masculino y que se observa también en los monos, cuando intentan establecer su autoridad sobre otros congéneres. En lugar de arriesgarse a sufrir lesiones peleándose, abren las piernas y aquel que tiene algo que enseñar de mayor tamaño es considerado como el dominante. Y lo mismo sucede con los humanos; a pesar de que normalmente se hace de manera inconsciente, envía un potente mensaje.

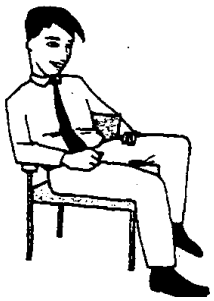
Cuando un hombre adopta la posición de las *piernas abiertas*, los otros normalmente lo imitarán para mantener su estatus. Sin embargo, el efecto es muy negativo cuando el hombre utiliza esta posición delante de mujeres, sobre todo en un contexto profesional, pues ellas no pueden imitarlo.

Si *el hombre utiliza la posición de piernas abiertas en un contexto profesional, la mujer se sentirá intimidada.*

Las reuniones que grabamos en vídeo revelan que muchas mujeres responden al gesto cruzándose de brazos y piernas, lo que inmediatamente las pone a la defensiva. El consejo para los hombres está muy claro: en reuniones de negocios se deben mantener las piernas juntas. Si es usted mujer y se enfrenta constantemente con un hombre que exhibe su entrepierna, no reaccione cuando él lo haga. Responder a la defensiva va en su contra. Intente, en cambio, hablar con su entrepierna: respuestas del tipo «Veo que tienes un buen punto, Bob» o «Ya veo por dónde vas» pueden enseñarle al hombre una lección valiosa, además de provocar grandes carcajadas si se utiliza en el momento adecuado.

La pierna sobre el brazo del sofá

Otro gesto que normalmente realizan sólo los hombres porque se realiza también con las piernas abiertas. No sólo significa que el hombre es quien tiene la propiedad de la silla, sino que además indica que tiene una actitud informal y agresiva.



Informalidad, indiferen
y despreocupación.

Es común ver a dos amigos varones riendo y bromeando entre ellos sentados de esta manera. Consideremos, no obstante, el impacto que ello tiene en distintas circunstancias. Imaginemos que un empleado tiene un problema personal y le pide consejo a su jefe. Mientras el empleado está sentado explicando su situación, se inclina hacia adelante, las manos en las rodillas, la cabeza baja, con una expresión meditabunda y un tono de voz bajo. El jefe escucha, sentado sin moverse, luego se echa hacia atrás en su asiento y coloca una pierna por encima del brazo de la silla. La actitud del jefe ha cambiado y ha pasado a ser de despreocupación o indiferencia, es decir, el empleado o su problema le preocupan muy poco y puede incluso tener la sensación de que está perdiendo el tiempo con la «vieja historia de siempre».

¿Por qué se muestra indiferente el jefe? Puede haberse planteado el problema del empleado, decidido que no es un problema tan importante y perder el interés. Puede incluso haberle dicho al empleado que no se preocupe y que el problema desaparecerá solo. Mientras la pierna del jefe siga por encima del brazo de su asiento, su actitud de indiferencia persistirá. Cuando el empleado abandone el despacho, el jefe soltará un suspiro de alivio y se dirá: «¡Gracias a Dios que se ha marchado!», y bajará la pierna del asiento.

La *pierna por encima del brazo de la silla* puede resultar un gesto molesto cuando se produce a lo largo de una negociación, y es vital conseguir que la persona cambie de posición, pues cuanto más tiempo la mantenga, más tiempo mantendrá una actitud indiferente o agresiva. Una forma fácil de conseguirlo es pidiéndole que se acerque y se incline hacia adelante para mirar alguna cosa o, si tiene usted un sentido malvado del humor, diciéndole que tiene un roto en el pantalón.

Sentarse a horcajadas

Hace siglos los hombres se servían de escudos para protegerse de las lanzas y los palos del enemigo y hoy en día, cuando el hombre civilizado se encuentra bajo un ataque físico o verbal, utiliza cualquier cosa que tenga a su alcance para simbolizar este mismo comportamiento de protección: situarse detrás de una verja, una puerta, una valla, una mesa, la puerta abierta del coche o sentarse a horcajadas en una silla.

El hombre que se sienta a horcajadas quiere dominar o controlar y, simultáneamente, proteger la parte delantera de su cuerpo.

El respaldo de la silla actúa a modo de escudo de protección del cuerpo y puede transformar la personalidad y tornarla agresiva y dominante. Los hombres, además, tienen las piernas abiertas y realizan una importante *exhibición de la entrepierna*, sumándole determinación viril a la posición. La mayoría de hombres que se sientan a horcajadas son tipos dominantes que intentarán controlar a los demás cuando la conversación les aburra, y el respaldo de la silla les sirve de protección contra cualquier «ataque» de los demás miembros del grupo. El hombre que adopta esta posición suele ser discreto y puede pasar a la misma sin que prácticamente nadie se dé cuenta de ello.

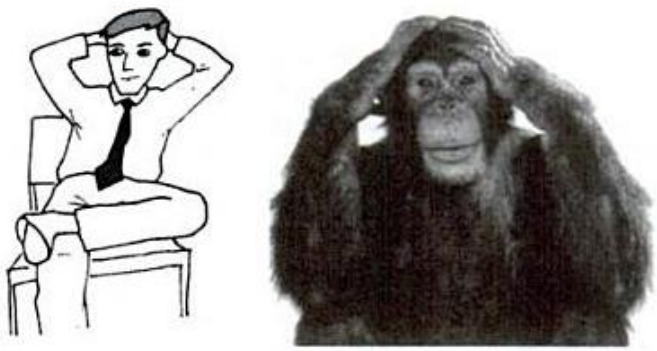
La forma más fácil de desarmar al hombre sentado a *horcajadas* es poniéndose en pie o sentándose detrás de él, haciendo así que se sienta vulnerable al ataque y obligándolo a cambiar de posición. Esto funciona bien en una situación de grupo, pues la espalda quedará expuesta y esto le obligará a cambiar a otra posición.

¿Qué hacer con el hombre que se sienta a horcajadas en una silla giratoria? No tiene sentido intentar razonar con un hombre que exhibe su entrepierna desde un tiovivo, por lo tanto, la mejor defensa es la no verbal. Dirija la conversación poniéndose en pie, mirando desde arriba a la persona sentada a *horcajadas* y penetrando en su *espacio personal*. Esto le pondrá nervioso e incluso podrá caerse de espaldas de la silla en su intento de huir de la situación.

La próxima vez que le visite una persona que tiene la costumbre de *sentarse a horcajadas,* asegúrese de instalarlo en una silla fija con brazos que le impida adoptar su posición favorita. Viendo que no puede sentarse como le gusta, su siguiente movimiento será utilizar la *catapulta.*

La catapulta

Se trata de la versión sentada de la posición de llevarse las *manos a las caderas,* aunque en este caso las manos se sitúan detrás de la cabeza y los codos señalan de forma amenazante hacia fuera. Una vez más, se trata básicamente de un gesto masculino que se utiliza para intimidar a los demás o que implica una actitud relajada cuyo objetivo es engatusar al interlocutor dándole un falso sentido de seguridad antes de tenderle una emboscada.



La catapulta: frío, confiado, lo sabe todo
y piensa que tiene «más plátanos» que nadie.

Se trata de un gesto típico de profesionales como contables, abogados, directores de ventas o gente que se siente superior, dominante o confiada en algún tema. Si pudiéramos leer la mente de esta persona, estaría diciendo cosas como: «Tengo todas las respuestas», «Todo está bajo control» o incluso «Quizá algún día llegues a ser tan inteligente como yo».

Es propio de los directivos, y cuando alguien es ascendido a esta categoría empieza a utilizarlo aunque antes no lo hiciera. Lo utilizan también las personas «sabelotodo» y es un gesto que intimida a la mayoría de la gente. Es característico de los hombres a quienes les gusta que sepamos lo listos que son. Este gesto también puede utilizarse como un signo territorial que demuestra que la persona domina esa área en concreto.

Normalmente se presenta en conjunto con la posición de las piernas en *figura de cuatro* o con la *exhibición de la entrepierna*, lo que demuestra que esa persona no sólo se siente superior, sino que es probable que pretenda discutir o dominar. Hay diversas formas de enfrentarse a este gesto, dependiendo de las circunstancias. Puede inclinarse hacia adelante con las palmas de las manos hacia arriba y decir: «Veo que entiendes de esto. ¿Te importaría comentarlo?», luego sentarse otra vez hacia atrás y esperar una respuesta.

Las mujeres desarrollan rápidamente su *repulsa hacia 1os que utilizan la catapulta en las reuniones profesionales.*

Puede colocar algún objeto al alcance de su mano y preguntarle: «¿Has visto esto?», obligándolo a inclinarse hacia adelante. Si es usted hombre, tal vez la forma más fácil de afrontar la *catapulta* sea imitándola, pues la imitación genera igualdad. Pero esto no funciona para las mujeres, pues las lleva a exhibir su pecho y por ello las deja en desventaja. Incluso las mujeres con poco pecho que intentan practicar la *catapulta* son descritas como agresivas, tanto por hombres como por mujeres.

La catapulta no funciona para las mujeres, ni para las que tienen poco pecho.

Si es usted mujer y un hombre practica la *catapulta* delante de usted, prosiga la conversación poniéndose en pie. Esto obligará al hombre a cambiar de posición para poder seguir conversando. Cuando deje de hacer la *catapulta*, vuelva a sentarse. Si repite el gesto, póngase de nuevo en pie. Es una forma no agresiva de entrenar a los demás para que no intenten intimidarla. Por otro lado, si la persona que adopta el gesto de la *catapulta* es su superior y está echándole una reprimenda, podrá intimidarlo copiándole el gesto. Por ejemplo, dos personas del mismo nivel utilizarán la *catapulta* para demostrar igualdad y coincidencia, pero si lo hiciese un niño frente al director del colegio después de que este le hubiera hecho llamar por mala conducta, el director se pondría hecho una fiera.

En una compañía de seguros descubrimos que veintisiete de los treinta directivos hombres utilizaban regularmente la *catapulta* con sus vendedores y subordinados, pero que rara vez la utilizaban en presencia de sus superiores. Cuando estaban con estos, utilizaban grupos de gestos de sumisión y subordinación.

Gestos que muestran cuándo una persona está preparada

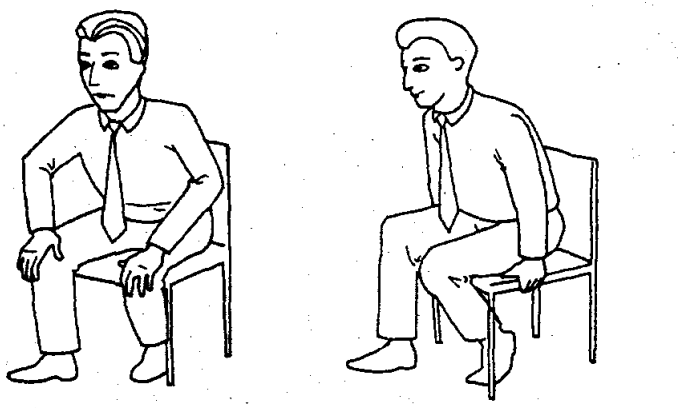
Uno de los gestos más valiosos que un negociador puede aprender a reconocer es el que indica que una persona sentada está preparada para ponerse en acción. Imagínese que está usted presentando una propuesta y su interlocutor adopta esta postura al final de la presentación. Sería el momento de pedir cerrar el trato y, a buen seguro, de conseguirlo.

La posición clásica que muestra que esta persona está lista para ponerse en acción.

Las grabaciones que realizamos a vendedores entrevistando a compradores potenciales revelaron que cuando el potencial cliente adoptaba la postura de *listo para ponerse en acción* después del *gesto* de *llevarse la mano a la barbilla* (toma de decisiones), el cliente decía «sí» a la propuesta más de la mitad de las veces. Por otro lado, si al acercarse el final de la venta el cliente potencial adoptaba la posición de los *brazos cruzados* inmediatamente después de *llevarse la mano a la barbilla*, la venta no se cerraba. El gesto de estar listo para ponerse en *acción* puede adoptarlo también una persona enfadada que está lista para ponerse en acción en otro sentido: para mandarlo a paseo. Los grupos de gestos previos a esta situación indicarán las verdaderas intenciones de esa persona.

La posición de salida

Los gestos de estar preparado y que indican el deseo de dar por concluida una reunión, incluyen el de inclinarse hacia adelante con ambas manos sobre ambas rodillas y el de inclinarse hacia adelante con ambas manos agarradas a la silla como si se estuviera a punto de iniciar una carrera. Si cualquiera de estos *gestos* se produce durante una conversación, lo mejor es tomar la iniciativa y volver a vender la idea, cambiar la orientación o finalizar la conversación.



Preparados, listos, ya... dispuesto para terminar un encuentro o una conversación.

Resumen

Las señales del lenguaje del cuerpo que hemos comentado en este capítulo son bastante fáciles de observar porque en su mayoría implican gestos muy aparentes. No sólo es importante comprender el significado de estas señales sino que además, para una buena comunicación, es vital que elimine de su repertorio cualquier gesto negativo y practique utilizando aquello que le dé resultados positivos.

12

El espejo: cómo generamos confianza

Todos parecen iguales, visten igual, utilizan las mismas expresiones faciales y el mismo lenguaje del cuerpo, pero todos nos dirían que «están haciendo la suya».

Cuando conocemos a una persona tenemos la necesidad de evaluar rápidamente si tiene una actitud negativa o positiva hacia nosotros, igual que hace la mayoría de los animales por motivos de supervivencia. Lo hacemos examinando el cuerpo de esa persona para ver si se mueve o gesticula igual que nosotros en lo que se conoce como «efecto espejo». Actuamos como un espejo y reflejamos el lenguaje del cuerpo de los demás como una forma de establecer lazos, ser aceptados y generar confianza, y normalmente no somos conscientes de que lo hacemos. En la antigüedad el efecto espejo era, además, un dispositivo social que ayudó a nuestros antepasados a encajar con éxito en grupos más grandes; es también un vestigio de un método primitivo de aprendizaje que se basaba en la imitación.

Una de las formas más destacadas de este efecto espejo es el bostezo, una persona empieza a bostezar y todo el mundo acaba haciéndolo. Robert Provine descubrió que el bostezo es tan contagioso que ni siquiera es necesario ver que otra persona bosteza, basta con ver una boca abierta para hacerlo. En su día se creía que el objetivo de los bostezos era oxigenar el cuerpo, pero ahora sabemos que es una forma de reflejar a los demás que sirve para generar confianza y evitar agresiones, igual que sucede en el caso de los primates.

Llevar el mismo vestido que otra mujer es un *efecto espejo que a nadie le gusta. Pero si dos hombres se presentan en una fiesta con el mismo traje,* pueden *acabar siendo amigos para toda la vida.*

Sin utilizar el lenguaje verbal, el efecto espejo nos dice: «¡Mírame! Soy igual que tú. Siento lo mismo y compartimos las mismas actitudes». Esta es 1a razón por la cual los que asisten a un concierto de rock se ponen a saltar aplaudir todos a la vez o hacen la ola conjuntamente. La sincronía de 1a multitud fomenta una sensación de seguridad en los participantes. De modo similar, las personas que participan en un tumulto violento reflejarán las actitudes agresivas de los demás y esto explica por qué muchas personas qu normalmente son tranquilas pueden perder la frialdad en esta situación.

Aprender a ser un reflejo de nuestros padres empieza pronto: el príncipe Felipe y el joven príncipe Carlos en una sincronía perfecta de pasos.

La necesidad de reflejar es también la base sobre la que funcionan las colas. En una cola (esperando el autobús, en un museo, en un banco o en la guerra) la gente coopera voluntariamente con otras personas a las que nunca ha visto y a las que nunca volverá a ver y obedece a un conjunto de reglas de comportamiento no escritas. El profesor Joseph Heinrich, de 1a Universidad de Michigan, descubrió que la necesidad de reflejar como un espejo a los demás está programada en nuestro cerebro porque la cooperación genera más comida, mejor salud y el crecimiento económico de la comunidades; ofrece, además, una explicación de por qué las sociedades altamente disciplinadas en cuanto a reflejar a los demás, como la británica, la alemana y los antiguos romanos, dominaron con éxito el mundo durante muchos años.

El efecto espejo hace que los demás sé sientan cómodos. Es una herramienta de generar confianza tan potente que una investigación llevada a cabo con la utilización de grabaciones en vídeo a cámara lenta revela que se extiende incluso a la simultaneidad en el pestañeo, el movimiento de las ventanas de la nariz, el levantar las cejas e incluso la dilatación de las pupilas, lo que resulta destacable, pues estos micro gestos son imposibles de imitar de manera consciente.

Generar las vibraciones correctas

Los estudios sobre el lenguaje del cuerpo sincronizado muestran que la gente que experimenta emociones similares, o que está en la misma onda y por ello es probable que enseguida se sienta confiada, equipara también sus expresiones y el lenguaje de su cuerpo. La sincronización como lazo de unión con los demás empieza ya en el útero materno, cuando nuestras funciones orgánicas y nuestro latido cardiaco se empareja con el ritmo de nuestra madre, de modo que el efecto espejo es un estado al que tendemos por naturaleza.

Cuando una pareja se encuentra en las fases iniciales del cortejo es común ver a ambos miembros comportarse con movimientos sincronizados, casi como si estuvieran bailando. Por ejemplo, cuando una mujer toma un bocado de comida, el hombre se limpia la comisura de la boca, o cuando él inicia una frase, ella la acaba por él. Cuando ella sufre el síndrome premenstrual, él tiene antojo de chocolate, y cuando ella se siente hinchada, él se tira un pedo.

Cuando una persona dice tener «buenas vibraciones» con otra persona, o que se «siente a gusto» con una persona, está refiriéndose, sin querer, a un comportamiento de reflejo y sincronía. Por ejemplo, en un restaurante, una persona puede negarse a comer o a beber algo, sólo por miedo a no estar sincronizada con los demás. Cuando llega el momento de pedir la comida, cada uno comprueba lo que los demás van a pedir. «¿Qué vais a tomar?», preguntan, intentando reflejar lo que vayan a hacer los demás. Este es uno de los motivos

por los que la música de fondo es tan efectiva con las primeras citas: la música hace que la pareja lata al unísono.

Reflejar el lenguaje del cuerpo y el aspecto de la otra persona indica un frente unido y no permite que uno pase por encima del otro.

El espejo a nivel celular

El cirujano cardiaco norteamericano Memhet Oz informó de los destacados descubrimientos realizados con sus pacientes. Descubrió que, igual que con la mayoría de órganos del cuerpo, el corazón tiene memoria celular y esto permite que algunos pacientes experimenten algunas de las emociones que había experimentado el donante de corazón. Incluso más destacable es que descubrió que algunos de los receptores asumen, además, los mismos gestos y posturas del donante, aun no habiéndolo conocido nunca. Llegó a la conclusión de que parece ser que las células cardiacas dan órdenes al cerebro del receptor para que adopte parte del lenguaje del cuerpo del donante. Por otro lado, las personas que sufren trastornos como el autismo, no tienen capacidad para reflejar o igualar el comportamiento de la gente, lo que dificulta su comunicación bidireccional con los demás. Lo mismo sucede con quien ha abusado de las drogas o del alcohol: sus gestos no están sincronizados con sus palabras, haciendo imposible que puedan reflejar nada.

Debido al fenómeno de la causa y el efecto, cuando adoptamos *intencionadamente* determinadas posturas del lenguaje del cuerpo empezamos a experimentar las emociones asociadas con estos gestos. Por ejemplo, si nos sintiésemos confiados podríamos, inconscientemente, asumir el gesto del *campanario* para reflejar nuestra confianza, pero si intencionadamente realizamos el gesto del *campanario*, no sólo empezaremos a sentirnos más confiados, sino que, además, los otros nos percibirán como personas confiadas. Esto, entonces, se convierte en una poderosa manera de generar confianza con los demás, porque igualamos el lenguaje y la postura de su cuerpo.

Diferencias de espejo entre hombres y mujeres

Geoffrey Beattie, de la Universidad de Manchester, descubrió que la mujer tiene cuatro veces más probabilidades de reflejar, instintivamente, a otra mujer que el hombre de reflejar a otro hombre. Descubrió, además, que las mujeres también reflejan el lenguaje del cuerpo del hombre, pero que los hombres se niegan a reflejar los gestos y las posturas de la mujer... a menos que estén en «modo cortejo».

Cuando una mujer dice «ver» que alguien no está de acuerdo con la opinión del grupo, «ve» realmente este desacuerdo. Detecta que el lenguaje del cuerpo de esa persona no está en sincronía con la opinión del grupo y que muestra su desacuerdo no reflejando el lenguaje del cuerpo de los demás. Para los hombres siempre ha sido un misterio esa capacidad de las mujeres de «ver» el desacuerdo, el enfado, la mentira y los sentimientos heridos. Lo que sucede es que el cerebro del hombre no está tan bien equipado para leer hasta el más mínimo detalle del lenguaje del cuerpo de los demás y no se percata, conscientemente, de las discrepancias de reflejo.

Cómo mencionamos en nuestro libro *Por qué los hombres no escuchan y las mujeres no entienden los mapas*, el cerebro del hombre y el de la mujer están programados para que las emociones se expresen a través de distintas expresiones faciales y de un lenguaje del cuerpo distinto. Normalmente la mujer es capaz de utilizar una media de seis expresiones faciales básicas en un periodo de escucha de diez segundos y con el objetivo de reflejar y opinar sobre las emociones de su interlocutor. Su rostro reflejará las emociones que exprese su interlocutor. Para el espectador sería como si los acontecimientos que se discuten les estuvieran, sucediendo a ambas mujeres.

La mujer lee el significado de lo que se le dice a través del tono de voz de la persona que habla y del estado emocional que comunica el lenguaje de su cuerpo. Esto es exactamente lo que el hombre debe hacer para captar la atención de la mujer y mantener su interés. A muchos hombres les amilana la idea de tener que utilizar el feedback facial mientras escucha a la mujer. En este caso deberían pensar en los abundantes dividendos que recibirán a cambio de dominar este arte.

Hay hombres que dicen: «¡Se creerá que soy un afeminado!», pero la investigación relacionada con estas técnicas demuestra que el hombre que refleja las expresiones faciales de una mujer mientras habla es descrito por ella como un hombre preocupado, inteligente, interesante y atractivo.

Los hombres, por otro lado, realizan sólo un tercio de las expresiones faciales que la mujer es capaz de hacer. Los hombres suelen mantener rostros inexpresivos, sobre todo en público; debido a la necesidad evolutiva de reprimir las emociones para eludir los posibles ataques de desconocidos y dar la sensación de controlar sus emociones; por eso la mayoría de los hombres escuchan con cara de estatua.

La máscara sin emociones que los hombres llevan encima cuando escuchan les permite sentir que tienen el control de la situación, pero ello no significa que los hombres no experimenten emociones. Los escáneres cerebrales revelan que los hombres pueden sentir tantas emociones como las mujeres, pero que evitan mostrarlas en público.

¿Qué hacer al respecto si es usted mujer?

La clave para reflejar el comportamiento de un hombre está en comprender que él no utiliza la cara para indicar su actitud, sino que utiliza su cuerpo. A las mujeres les cuesta reflejar a un hombre sin expresión, pero no es necesario hacerlo. Si es usted mujer, lo que deberá hacer es disminuir sus expresiones faciales para así no parecer tan abrumadora o intimidante. Y lo más importante de todo, no reflejar lo que piense que *podría* estar él sintiendo. El resultado podría ser desastroso en caso de haber intuido mal y ser calificada de «casquivana» o «cabeza hueca». Las mujeres que en el entorno profesional escuchan con cara seria son descritas por los hombres como mujeres más inteligentes, astutas y sensibles.

Cuando hombres y mujeres empiezan a parecer iguales

Muchas, veces, cuando dos personas conviven durante mucho tiempo o tienen una buena relación profesional, empiezan a parecerse. Esto se debe a que están constantemente reflejando sus expresiones faciales, algo que, con el tiempo, genera una definición del músculo en las mismas zonas de la cara. Incluso parejas que son facialmente diferentes, pueden parecer similares en una fotografía porque utilizan el mismo tipo de sonrisa.

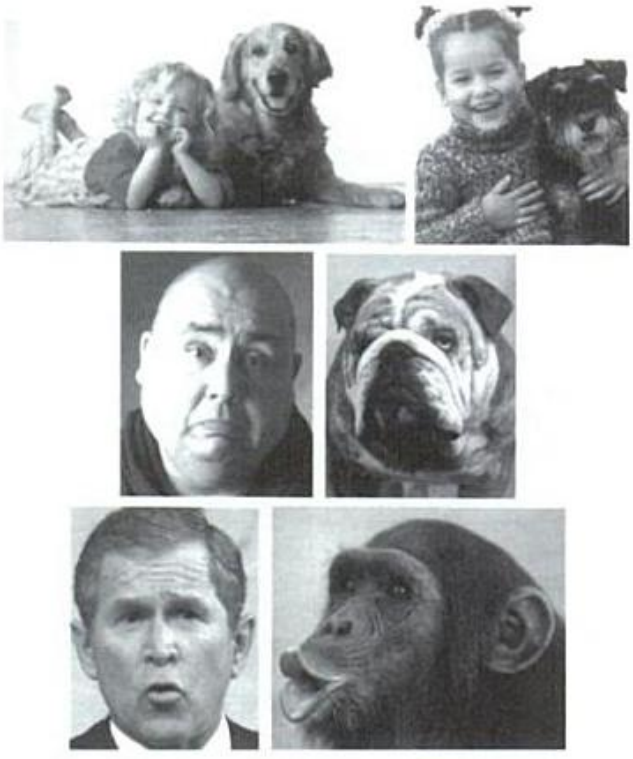
Cuarenta años de efecto reflejo:
Los Beckham a la llegada
de la jubilación, con su perro Spot.

En el año 2000 el psicólogo John Gottman, de la Universidad de Washington, Seattle, y sus colegas, descubrieron que los matrimonios presentan más probabilidades de fracaso cuando uno de los componentes de la pareja no sólo no refleja las expresiones de felicidad del otro, sino que, además, muestra expresiones de desprecio. Este comportamiento opuesto afecta a la parte risueña de la pareja, aun no siendo consciente de lo que sucede.

¿Nos parecemos a nuestras mascotas?

El efecto reflejo se produce incluso en las mascotas. Sin darnos cuenta, tendemos inconscientemente a favorecer a aquellas mascotas que físicamente se nos parecen, o a las que parecen reflejar nuestras actitudes.

Veamos unos cuantos ejemplos ilustrativos:



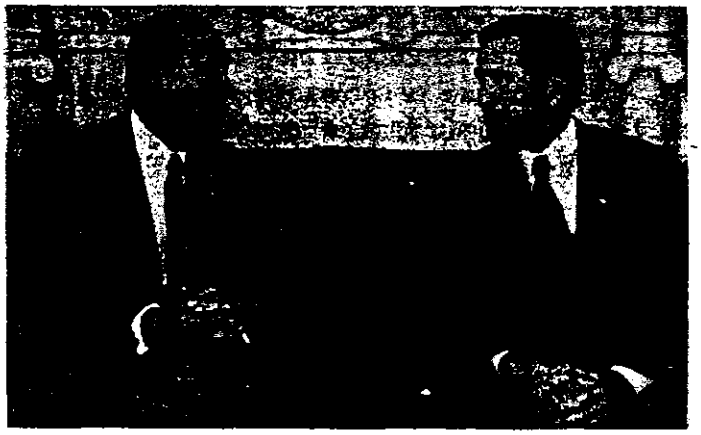
¿Elegimos mascotas que se nos parecen?

Ideas similares.

El mono ve, el mono hace

La próxima vez que asista a un acto social o vaya a un lugar donde la gente se conoce e interactúa, percátese de cuántas personas adoptan gestos y posturas idénticos a los de aquel con quien hablan. La acción de reflejar es nuestra forma de comunicar a los demás que estamos de acuerdo con sus ideas y actitudes. Una persona le dice no verbalmente a la otra: «Como ves, pienso lo mismo que tú». Habitualmente es la persona de estatus superior la que realiza el primer movimiento y las demás lo copian, por orden de jerarquía.

Observemos, por ejemplo, a los dos hombres de la ilustración, tomando una copa en un bar. Están reflejándose, por lo que es razonable asumir que están hablando de un tema sobre el que ambos tienen ideas y sentimientos similares. Si uno de ellos utiliza un gesto de evaluación o deja el peso de su cuerpo sobre un pie, el otro lo copiará. Si uno introduce la mano en el bolsillo, el otro volverá a copiarlo. El efecto reflejo continuará mientras los dos sigan estando de acuerdo.



Aunque los presidentes Bush y Chirac no estén verbalmente de acuerdo, siguen reflejándose mutuamente. Es una demostración de respeto mutuo.

El efecto espejo se produce entre amigos o entre personas del mismo estatus, y es común ver cómo parejas casadas caminan, se sientan y se mueven de manera idéntica. Albert Scheflen descubrió que los desconocidos *evitan* meticulosamente adoptar posiciones de espejo.

Voces emparejadas

La entonación, la inflexión de la voz, la velocidad al hablar e incluso los acentos, son detalles que se sincronizan también durante el proceso de reflejo para establecer aún más actitudes mutuas y generar confianza. Es lo que se conoce como «seguir el ritmo» y podría prácticamente considerarse como si dos personas cantaran a coro. Muchas veces es posible ver a la persona que habla marcando el ritmo con las manos mientras la que escucha lo acompaña con movimientos afirmativos de cabeza. A medida que la relación se fortalece con el paso del tiempo, el efecto espejo de las principales posiciones del lenguaje del cuerpo es cada vez menor, pues cada una de las dos personas empieza a anticipar las actitudes de la

otra y el ritmo vocal con la otra persona pasa a convertirse en el medio principal de mantenimiento de la confianza creada.

Nunca hable a un ritmo más rápido que el de su interlocutor. Los estudios revelan que cuando alguien habla más rápido que nosotros, nos sentimos «presionados». La velocidad con que habla una persona muestra la velocidad a la que el cerebro es capaz de analizar conscientemente la información. Hable a la misma velocidad o un poco más despacio que su interlocutor y refleje su inflexión y su entonación. Seguir el ritmo es fundamental cuando queremos conseguir una cita por teléfono, ya que la voz es nuestro único medio de comunicación.

Generar confianza intencionadamente

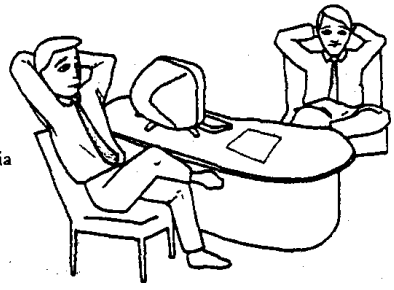
La importancia del efecto espejo es una de las lecciones de lenguaje del cuerpo más destacadas que podemos aprender porque es una de las formas más claras con las que los demás pueden comunicarnos si les gustamos o no, y el simple hecho de reflejar el lenguaje del cuerpo de nuestro interlocutor es también una manera de decirle que nos gusta.

Cuando un jefe se enfrenta a un empleado nervioso y quiere generar confianza y crear un ambiente relajado, podría conseguirlo imitando las posturas del empleado. De modo similar, un empleado recién llegado podría copiar los gestos de su superior para demostrar que está de acuerdo con las opiniones del jefe. Sabiendo esto, nos damos cuenta de que es posible influir en los demás imitando sus gestos positivos y sus posturas. La imitación tiene el efecto de colocar a nuestro interlocutor en un marco receptivo y relajado, porque «ve» que comprendemos su punto de vista.

Reflejando el lenguaje del cuerpo del interlocutor para conseguir su aceptación.

Sin embargo, antes de reflejar el lenguaje del cuerpo de otra persona, debemos tener en cuenta la relación que tenemos con ella. Imaginemos, por ejemplo, que el empleado más nuevo de una empresa ha pedido un aumento de sueldo y es llamado al despacho del director. El empleado entra en el despacho, el director le pide que tome asiento y asume la postura de la *catapulta* y la *figura del cuatro*, demostrando con ello al empleado una actitud superior y dominante. ¿Qué sucedería si el joven empleado copiara el lenguaje del cuerpo dominante del jefe durante la discusión de un posible aumento de sueldo?

El jefe percibiría como una arrogancia el comportamiento de espejo de su subordinado.



Adoptan la misma postura y el mismo lenguaje del cuerpo y la escasa distancia que los separa indica que son amigos con los mismos objetivos profesionales.

Aunque lo que dijera el empleado estuviera al nivel de un subordinado, el jefe podría verse desafiado por el lenguaje del cuerpo del empleado, lo que pondría en peligro el puesto de trabajo de este. El efecto espejo es efectivo también para intimidar o desarmar a tipos «superiores» que intentan controlar la situación. Los contables, abogados y directivos destacan por utilizar grupos de gestos de superioridad cuando están con personas a las que consideran inferiores. Imitándolos podemos desconcertarlos y obligarlos a cambiar de gestos. Nunca lo haga, sin embargo, con el jefe.

¿Quién es el espejo de quién?

Las investigaciones demuestran que cuando el líder de un grupo adopta determinados gestos y posiciones, los subordinados lo copiarán, normalmente en orden :de jerarquía. Los líderes suelen ser, además, los primeros del grupo en cruzar el umbral de una puerta y les gusta sentarse en el extremo de un sofá, una mesa o un banco, en lugar de en el medio. Cuando un grupo de ejecutivos entra en una sala, la persona con el estatus más alto es la que suele entrar la primera. Cuando los ejecutivos se sientan en la sala de juntas, el jefe suele sentarse en la cabeza de la mesa, normalmente en el punto más alejado de la puerta. Si el jefe se sienta y adopta la figura de la *catapulta*, es probable que sus subordinados lo copien siguiendo su orden de importancia dentro del grupo. Esto se ve en las reuniones en las que la gente «toma partido» por los demás, reflejando el lenguaje de su cuerpo. Con esto es posible ver quién votará a favor y en contra de quién.

El efecto espejo es una buena estrategia a utilizar para las presentaciones en equipo. El equipo debería decidir de antemano que cuando el portavoz del equipo realice un gesto o adopte una postura, el resto lo reflejará. Esto no sólo proporciona al equipo el potente aspecto de estar unido, sino que además espanta a la competencia que sospecha que «algo se cuece», aunque no sepa qué.

Cuando presente ideas, productos y servicios a parejas, observe quién refleja a quién para comprender dónde recae la toma de decisiones. Si la mujer realiza los movimientos iniciales, por pequeños que sean, como cruzar los pies, enlazar los dedos o utilizar el grupo

de gestos de *evaluación crítica*, y el hombre la imita, no tiene sentido preguntarle a él cuál es su decisión: no tiene ninguna autoridad para tomarla.

Bill Clinton podía ser el hombre más poderoso del planeta, pero cuando Hillary hacía un gesto, él la copiaba… y cuando caminaban de la mano, ella era normalmente la que le daba la mano por delante.

Caminando con ritmo: Carlos dirige, Camilla lo sigue ligeramente atrasada; después del inicio del conflicto con Irak en 2003, Tony Blair empezó a reflejar el gesto de George Bush de los Pulgares en el Cinturón.

Resumen

Reflejar el lenguaje del cuerpo de una persona hace que dicha persona se sienta aceptada y crea un vínculo. Se trata de un fenómeno que se produce de manera natural entre amigos y personas de estatus similar. Por otro lado, no reflejamos a las personas que no son de nuestro agrado ni a los desconocidos, como aquellos con quienes compartimos el ascensor o junto a los que hacemos cola para la entrada del cine.

Reflejar el lenguaje del cuerpo y la forma de hablar de una persona es uno de los métodos más potentes para generar confianza rápidamente. Cuando le presenten a alguien, refleje la posición que adopta esa persona al sentarse, la postura, el ángulo que forma su cuerpo, sus gestos, sus expresiones y su tono de voz. Tarde o temprano esa persona empezará a tener la

sensación de que usted le gusta, le describirá como una persona con la que es «fácil llevarse». Ello se debe a que se ve reflejada en usted. Unas palabras de advertencia: cuando le presenten a alguien, no empiece a hacerlo de inmediato, pues desde que publicamos nuestro primer libro, *El lenguaje del cuerpo*, mucha gente conoce las estrategias de espejo. Cuando alguien adopte una postura tiene usted tres alternativas: ignorarla, hacer otra cosa o reflejarla. El reflejo aporta grandes dividendos. Nunca refleje, sin embargo, las señales negativas de su interlocutor.

13

Las señales secretas de los cigarrillos, las gafas y el maquillaje

Fumar es una señal externa de caos o conflicto interno y muchas personas que fuman lo hacen menos por la adicción a la nicotina y más por la necesidad de algún tipo de alivio. Es una de las actividades de reemplazo que la gente utiliza en una sociedad como la actual, con tanta presión, para liberar las tensiones que se acumulan en los encuentros sociales y profesionales. Por ejemplo, hay mucha gente que experimenta una gran tensión interna cuando espera en la consulta del dentista antes de que le arranquen una muela. Y mientras que un fumador podría disimular su ansiedad fumando un cigarrillo, los no fumadores llevan a cabo otros rituales como tocarse el pelo, mascar chicle, morderse las uñas, mover dedos y pies, ajustarse los puños de la camisa, rascarse la cabeza, jugar con alguna cosa u otros gestos que nos dicen que necesitan un consuelo. Las joyas son populares exactamente por este motivo: tienen un gran valor para ser acariciadas y permiten a su propietario desplazar hacia ellas su seguridad, miedo, impaciencia o falta de confianza.

Los estudios demuestran una clara relación entre la alimentación del bebé al nacer y su probabilidad de convertirse de adulto en fumador. Se descubrió que los bebés alimentados con biberón representaban la mayoría de adultos fumadores y también los que más fuman, mientras que cuanto más tiempo recibiera el bebé la lactancia materna, menos probabilidad

había de que se convirtiese en fumador. Parece ser que los bebes que se alimentan de la madre reciben un consuelo y una vinculación con ésta que es inalcanzable con el biberón, siendo su consecuencia que cuando los bebés alimentados con biberón se convierten en adultos, siguen buscando su consuelo chupando objetos. Los fumadores utilizan los cigarrillos por el mismo motivo que el niño que se chupa el dedo.

Los bebés alimentados con biberón presentan el triple de probabilidades de convertirse en fumadores que los bebés alimentados con pecho.

No sólo se ha demostrado que los bebés alimentados con biberón tienen el triple de probabilidades de convertirse en fumadores de adultos, sino que también se ha descubierto que son más neuróticos que los no fumadores y que experimentan fijación oral, como chupar las varillas de las gafas, morderse las uñas, mordisquear el bolígrafo y morderse los labios. Queda claro que los bebés alimentados por el pecho materno satisficieron muchas de sus necesidades, entre ellas la de chupar y sentirse seguros, mejor que los alimentados con biberón.

Los dos tipos de fumadores

Existen dos tipos básicos de fumadores: los fumadores adictos y los fumadores sociales.

Los estudios demuestran que las caladas más pequeñas y rápidas que se dan a un cigarrillo estimulan el cerebro y le proporcionan un nivel más elevado de conciencia, mientras que las caladas más largas y lentas tienen un efecto sedante. Los fumadores adictos dependen de los efectos sedantes de la nicotina para afrontar el estrés, hacen caladas más largas y profundas y, además, fuman solos. Los fumadores sociales suelen fumar, únicamente, en presencia de otras personas o «cuando me he tomado unas cuantas copas». Esto significa que su costumbre de fumar es una exhibición social que sirve para crear determinadas impresiones en los demás. Desde que el fumador social enciende el cigarrillo hasta que lo apaga, consume un veinte por ciento del mismo, mediante caladas breves y rápidas, mientras que el restante ochenta por ciento lo consagra a una serie de gestos y rituales especiales del lenguaje del cuerpo.

El hábito del fumador social forma parte de un ritual social.

Un estudio llevado a cabo por Andy Parrot, de la Universidad de East London, informa de que un ochenta por ciento de los fumadores dicen sentirse menos estresados cuando fuman. Sin embargo, los niveles de estrés de los fumadores adultos son sólo levemente superiores a los de los no fumadores, y los niveles de estrés aumentan cuando los fumadores desarrollan la costumbre de fumar con regularidad. Parrot descubrió también que dejar de fumar produce una disminución de estrés. La ciencia ha demostrado que el fumar no facilita en nada el control del estado de humor porque la dependencia de la nicotina *aumenta* los niveles de estrés. El supuesto efecto relajante del tabaco sólo refleja la disminución de la tensión y de la irritabilidad que se desarrolla cuando el fumador carece de nicotina. Es decir, el estado de humor del fumador es normal mientras fuma, y cuando *no* fuma se estresa. Eso significa que para que un fumador se sienta normal, tendría que tener siempre un cigarrillo encendido en la boca. Y lo que es más, cuando los fumadores dejan de fumar, van poco a poco desestresándose.

El hábito de fumar refleja el efecto contrario de la tensión y el estrés causado por la falta de nicotina en sangre.

Los estudios demuestran que durante las primeras semanas después de haber dejado de fumar se producen cambios de humor pero que todo mejora notablemente una vez el cuerpo se ha liberado por completo de la nicotina, desaparece el deseo de consumir esa droga y el estrés que provoca.

Fumar es como darse en la cabeza con un *martillo, pues cuando dejas de hacerlo, te sientes mucho mejor.*

Aunque fumar está prohibido en la actualidad en muchos lugares y contextos, es una ventaja comprender la relación existente entre las señales del lenguaje del cuerpo del fumador y la actitud de una persona. Los gestos del fumador juegan un papel importante en la valoración de los estados emocionales, pues normalmente se realizan como un ritual y de una manera predecible que puede proporcionar pistas interesantes sobre el estado mental del fumador o sobre lo que pretende conseguir. El ritual del cigarrillo implica diversos microgestos que indican que la persona experimenta más tensión de la que sería normal.

Diferencias entre hombres y mujeres

Cuando las mujeres fuman suelen sujetar el cigarrillo en lo alto, con la muñeca doblada hacia atrás formando un gesto de exhibición de muñeca y dejando al descubierto la parte delantera del cuerpo. Cuando los hombres fuman lo hacen manteniendo la muñeca recta para evitar parecer afeminados y dejan caer la mano que fuma por debajo del nivel del pecho después de expulsar el humo, manteniendo en todo momento protegida la parte delantera del cuerpo.

Ambos sexos fuman dando el mismo número de caladas al cigarrillo, pero los hombres conservan el humo en el interior de los pulmones durante más tiempo, por lo que son más susceptibles que las mujeres a sufrir cáncer de pulmón.

Las mujeres utilizan el cigarrillo como una exhibición social para abrir el cuerpo y exhibir la muñeca. Los hombres cierran el cuerpo cuando fuman y prefieren sujetar el cigarrillo con cierto secretismo.

Los hombres fuman utilizando la *sujeción con pinza,* especialmente cuando intentan mantener el secretismo, escondiendo el cigarrillo en el interior de la palma de la mano. Es

un gesto que utilizan en el cine los actores que se hacen los duros o que son sospechosos o malvados.

Fumar como exhibición sexual

Las películas y la publicidad han caracterizado siempre el fumar como algo sexy. El fumar es otra oportunidad de subrayar nuestras diferencias sexuales: permite a la mujer utilizar exhibiciones de la muñeca (de las que hablaremos en el capítulo 15) y abrir su cuerpo al hombre, y permite además utilizar el cigarrillo como un pequeño falo que se chupa seductoramente. El hombre subraya su masculinidad sujetando el cigarrillo con cierto secretismo y seducción. Las generaciones anteriores a las nuestras utilizaron un seductor ritual de fumar como una forma aceptable de cortejo en la que el hombre ofrecía fuego a la mujer, mientras ella le tocaba la mano y mantenía la mirada posada en él durante más tiempo del habitual, mientras le daba las gracias. Pero hoy en día el hábito de fumar ha pasado en muchos lugares a ser tan popular como echarse un pedo dentro de un traje espacial, de modo que el ritual de cortejo con el tabaco está virtualmente muerto. La clave de la atracción sexual que se percibe en el acto de fumar es la actitud sumisa que implica, es decir, transmite el sutil mensaje de que la mujer que fuma es una mujer a la que se puede convencer para que haga cosas que no son precisamente las que más le convienen. Y a pesar de que echarle el humo a la cara es una acción inaceptable en todas partes, en Siria se considera como una invitación sexual cuando un hombre le echa el humo a una mujer.

Cómo detectar una decisión positiva o negativa

La dirección hacia arriba o hacia abajo hacia la que se expulsa el humo revela si una persona tiene una actitud positiva o negativa hacia sus circunstancias. Suponemos aquí que el fumador no expulsa el humo hacia arriba con el fin de no ofender a los demás y que podría haberlo hecho en cualquier dirección. La persona que se siente positiva, superior o confiada en lo que ve o escucha, expulsará el humo hacia arriba en la mayoría de las ocasiones. Por otro lado, la persona con un estado mental negativo, cerrado o receloso, expulsará casi siempre el humo hacia abajo. Expulsar el humo hacia abajo y desde la comisura de la boca, indica una actitud incluso más negativa o cerrada.

En las películas, el líder de la banda de motoristas o del sindicato del crimen se muestra, normalmente, como un hombre duro y agresivo que cuando fuma echa hacia atrás la cabeza y con una precisión controlada, expulsa el humo en dirección al techo para demostrar su superioridad al resto de la banda. En contraste, Humphrey Bogart representó a menudo al gángster o al chico duro que sujetaba el cigarrillo en la mano en sentido invertido y que expulsaba el humo hacia abajo y por la comisura de la boca cuando planeaba una fuga de la cárcel o cualquier otra actividad delictiva. Esto parece relacionarse también con lo positiva o negativa que se sienta la persona y la velocidad con la que expulse el humo. Cuanto más rápidamente se expulse el humo hacia arriba, más superior o confiada; cuanto más rápidamente se expulse hacia abajo, más negativa se sentirá.

Expulsa el humo hacia arriba: confiado, superior, positivo.

Expulsa el humo hacia abajo: negativo, cerrado, receloso.

Si el fumador está jugando a las cartas y le reparten una buena mano, es probable que expulse el humo hacia arriba, mientras que si es una mala mano, podría llevarlo a expulsar el humo hacia abajo. Mientras que algunos jugadores utilizan la «cara de póquer» cuando juegan a las cartas, como una manera de que el lenguaje de su cuerpo no emita ninguna señal que pudiera delatarlos, hay otros jugadores a los que les gusta ser actores y utilizan un lenguaje del cuerpo equívoco para engañar a los demás con un falso sentido de seguridad. Si, por ejemplo, a un jugador de póquer le repartieran cuatro cartas buenas y quisiera echarse un farol con los otros jugadores, podría arrojar las cartas sobre la mesa bocabajo, con una expresión de disgusto, maldecir, cruzarse de brazos y poner en marcha una exhibición no verbal que indicara que ha recibido malas cartas. Pero sigamos imaginando que después de todo esto, se acomoda en su silla, enciende un cigarrillo y expulsa el humo hacia arriba, y luego hace el gesto del *campanario.* Sería una tontería por parte de los demás jugadores apostar por la siguiente mano, ya que, probablemente, serían derrotados. La observación de los gestos del fumador en situaciones de venta demuestra que cuando a los fumadores se les pide que tomen una decisión con respecto a la compra, los que ya han tomado una decisión positiva expulsan el humo hacia arriba, mientras que los que han decidido no comprar lo expulsan hacia abajo.

En 1978 llevamos a cabo un estudio con fumadores que demostró que les costaba mucho más tomar decisiones en el proceso de negociación que a los no fumadores, y que el ritual de fumar suele realizarse más a menudo en los momentos de tensión de las negociaciones. Al parecer, los fumadores son capaces de prolongar la toma de decisiones distrayendo su atención con el proceso de fumar. De modo que si quiere usted obtener decisiones más rápidas de un fumador, negocie en una sala con un cartel enorme de «Prohibido Fumar».

Fumadores de puros

Los puros se han utilizado siempre como un medio de exhibir superioridad debido a su coste y su tamaño. El potentado, el líder de la banda y los que ocupan las posiciones de estatus más elevado suelen aparecer representados fumando un puro. Los puros se utilizan para celebrar una victoria o un logro como el nacimiento de un hijo, una boda, un trato de negocios o ganar la lotería. No nos debe sorprender, entonces, que los fumadores de puros acostumbren a expulsar el humo hacia arriba. En una cena de celebración en la que se distribuyeron puros, tomamos nota que de cuatrocientas expulsiones de humo de los puros, trescientas veinte fueron hacia arriba.

¿De qué modo finalizan una sesión los fumadores?

La mayoría de los fumadores fuman su cigarrillo hasta un punto determinado antes de apagarlo en el cenicero. Las mujeres tienden a aplastarlo lentamente mientras que los hombres lo aplastan además con el pulgar. Cuando el fumador enciende un cigarrillo y de repente lo apaga antes de lo que sería normal, indica que ha decidido dar por terminada la conversación. Si observamos esta señal de finalización, podremos controlar o acabar nosotros la conversación, dejando claro que ha sido idea nuestra darla por finalizada.

Cómo leer las gafas

Prácticamente todas las ayudas artificiales que utilizamos proporcionan una oportunidad para realizar diversos gestos reveladores. Este es el caso de las gafas. Uno de los gestos más comunes es el de llevarse una de las varillas a la boca.

Tal y como Desmond Morris señaló, el acto de llevarse objetos a los labios o a la boca es un intento momentáneo de revivir la seguridad del bebé junto al pecho de su madre. Esto significa que el gesto de *llevarse la varilla de las gafas a la boca* es básicamente un gesto de consolación.

Utilizar las gafas para prolongar el tiempo antes de tomar la decisión.

Las personas que llevan gafas pueden tener a veces la sensación de mirar la vida a través de un par de rollos de papel higiénico, pero los demás las perciben como más estudiosas e inteligentes, sobre todo en las fases iniciales de las reuniones. En una encuesta, los entrevistados definían a las personas con gafas con un coeficiente de inteligencia catorce puntos por encima de las personas que no llevaban. Este efecto, sin embargo, les duró menos de cinco minutos, por lo que deberíamos plantearlos utilizarlas sólo para entrevistas breves.

El aspecto «inteligente», sin embargo, disminuye cuando las gafas son de gran tamaño, o del estilo de Elton John con monturas de colores, o cuando se trata de gafas de diseño que llevan en las varillas algún adorno que distrae la atención. Llevar gafas más grandes que el tamaño de la cara proporciona a la gente joven un aspecto más adulto, más estudioso y más autoritario.

Las gafas con monturas sólidas proporcionan un aspecto más sincero e inteligente, las monturas estrambóticas no.

En un estudio realizado con imágenes de caras de distintas personas, descubrimos que cuando en un contexto profesional poníamos gafas a una persona, los encuestados calificaban a dicha persona de estudiosa, inteligente, conservadora, educada y sincera. Cuanto más pesada era la montura, más probables eran este tipo de calificativos y poco importaba que se tratara de un rostro masculino o femenino. Esto podría deberse a que los líderes del mundo de los negocios que llevan gafas utilizan monturas pesadas. Así pues, en el entorno profesional las gafas son una afirmación de poder. Las monturas al aire, pequeñas o finas transmiten una imagen sin fuerza y comunican que la persona que las lleva siente más interés por la moda que por los negocios. Y lo contrario se aplica a los contextos sociales, aunque lo que vendemos en estas situaciones es nuestra propia persona, bien sea como amigo o como pareja. Aconsejamos a la gente que ocupa puestos de poder que lleve gafas con monturas sólidas cuando tenga que tratar asuntos serios, como la lectura del presupuesto financiero, y que utilice monturas más ligeras cuando quiera transmitir la imagen de «tipo agradable» o de ser «uno más de los chicos».

Tácticas de retraso

Igual que sucede con los cigarrillos, la acción de *llevarse la varilla de las gafas a la boca* puede utilizarse para retrasar una toma de decisiones. Se ha descubierto que en las negociaciones este gesto se presenta frecuentemente hacia el momento final, cuando a la persona se le pide que tome una decisión. Quitarse y ponerse continuamente las gafas y limpiarlas es otro método que utilizan las personas que llevan gafas para ganar tiempo antes de tomar la decisión. Cuando el gesto aparece inmediatamente después de que se haya solicitado tomar una decisión, la mejor táctica a seguir es la del silencio.

Los gestos que siguen a la señal de *llevarse la varilla de las gafas a la boca* indican la intención de la persona y permiten al negociador atento responder en consecuencia. Por ejemplo, cuando la persona vuelve a ponerse las gafas, suele significar que quiere volver a «ver» los hechos. Doblar las gafas y guardarlas indica la intención de terminar la conversación, y arrojar las gafas en la mesa significa rechazar simbólicamente la propuesta.

Mirar por encima de las gafas

Los actores de las películas de los años veinte y de los treinta utilizaban el gesto de *mirar por encima de las gafas* para representar, por ejemplo, a una persona crítica o juiciosa, como un profesor de una escuela pública inglesa. Muchas veces esa persona llevaría gafas sólo para leer y le resultaría más cómodo mirar a otra persona por encima de ellas en lugar de quitárselas. Pero quien se encuentre en el objetivo de esta mirada puede tener la sensación de que está siendo juzgado o examinado. La costumbre de mirar por encima de las gafas puede ser un error muy costoso porque la persona observada podría responder con gestos negativos como cruzarse de brazos o cruzarse de piernas, o con una actitud de discusión. Si lleva usted gafas, quíteselas para hablar y vuelva a ponérselas para escuchar. Esto no sólo relajará a su interlocutor, sino que le permitirá tener el control de la situación. La persona que escucha se verá rápidamente condicionada y entenderá que cuando usted se quita las gafas es su turno, y que cuando se las vuelve a poner le toca a ella hablar.

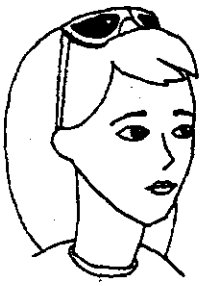
Mirar por encima de las gafas intimida a cualquiera.

Las lentes de contacto hacen que las pupilas se dilaten y se humedezcan más y pueden, además, reflejar las luces. Esto proporciona un aspecto más suave y sensual, lo que resulta adecuado en contextos sociales, pero que puede ser desastroso en el mundo de los negocios, sobre todo para las mujeres. La mujer podría encontrarse en la situación de intentar, por todos sus medios, convencer a un ejecutivo para que compre sus ideas y él sentirse hipnotizado por el efecto sensual de sus lentes de contacto y no oír ni uns palabra de lo que está diciéndole.

Las gafas tintadas y las gafas de sol no son aceptables en el .contexto profesional y levantan sospechas en entornos sociales. Cuando quiera transmitir que ve las cosas con claridad y precisión, debe tener unas gafas con cristales transparentes. Guarde las gafas oscuras para el exterior.

Las gafas en la cabeza

Las personas que llevan gafas de sol en las reuniones se consideran sospechosas, recelosas e inseguras, mientras que las personas que las llevan en la cabeza se consideran relajadas, juveniles y modernas. Ello se debe a que proporcionan, a quien las lleva así, el aspecto de tener dos enormes ojos con las pupilas dilatadas en la parte superior de la cabeza, lo que imita el efecto no amenazante que los bebés y los muñecos de peluche con grandes pupilas tienen sobre nosotros.



El efecto de «cuatro ojos» con pupilas dilatadas.

El poder de las gafas y del maquillaje

Ir maquillada es un detalle que se suma a la credibilidad percibida, especialmente en el caso de las mujeres profesionales. Para demostrarlo, llevamos a cabo un sencillo experimento. Contratamos a cuatro ayudantes, físicamente similares, para que nos ayudaran a vender nuestros productos de formación en su seminario. Cada una de ellas tenía una mesa donde

vender su mercancía y todas se vistieron con atuendos similares. Una de ellas llevaba gafas e iba maquillada, la segunda llevaba gafas pero no iba maquillada, la tercera iba maquillada pero sin gafas, y la cuarta no llevaba ni gafas ni maquillaje. Los clientes se acercaban a las mesas y hablaban con las colaboradoras sobre los programas, dedicando a la discusión un tiempo medio de entre cuatro y seis minutos. Cuando los clientes abandonaban las mesas, les pedimos que recordaran información sobre la personalidad de las mujeres que los habían atendido y que eligieran los adjetivos de entre los de una lista que mejor las describieran. La mujer que llevaba tanto gafas como maquillaje, quedó descrita como confiada, inteligente, sofisticada y emprendedora. Algunas clientas la calificaron de confiada, pero también de fría, arrogante y/o vanidosa... indicando con ello que la veían como una posible competidora, ya que ninguno de los hombres la calificó así. La colaboradora que iba maquillada pero no llevaba gafas recibió buena clasificación en cuanto a aspecto y presentación personal, pero más inferior en cuanto a habilidades personales como saber escuchar y generar confianza.

Ir maquillada suma puntos
a la percepción de confianza en una misma.

Las colaboradoras que no iban maquilladas fueron las que obtuvieron la clasificación más baja en cuanto a habilidades personales y presentación personal, y llevar gafas sin ir maquillada marcaba poca diferencia en la actitud y lo que recordaban los clientes. La mayoría de las clientas se dieron cuenta de que la colaboradora no iba maquillada, mientras que la mayoría de los hombres no lo recordaban. Resulta interesante que todo el mundo pensara que las dos mujeres que iban maquilladas llevaban falda más corta que las que no lo iban, lo que viene a demostrar que el maquillaje presenta, además, una imagen más sexy que ir sin maquillaje. La conclusión es clara: el maquillaje proporciona a la mujer una imagen más inteligente, confiada y sexy, y la combinación de gafas y maquillaje en el entorno profesional es la que un impacto más positivo tiene entre los observadores. Hágase, por lo tanto, con un par de gafas sin graduar si no necesita lentes, pues es una buena estrategia para las reuniones de negocios.

¿Un poco de carmín, señora?

En uno de nuestros programas televisivos pedimos a nueve mujeres que se sometieran a una serie de entrevistas que llevaban a cabo entrevistadores tanto hombres como mujeres. Las mujeres se presentaron a la mitad de las entrevistas con los labios pintados, y sin maquillarlos, a la otra mitad. La actitud de los entrevistadores después del experimento quedó rápidamente clara: las mujeres que llevaban carmín rojo y que, por lo tanto, hacían una exhibición más ostentosa de sus labios, quedaron calificadas como mujeres cuyo principal interés era su propio aspecto y llamar la atención a los hombres, mientras que las mujeres con los labios sin maquillar o con tonos neutros, quedaron calificadas como más profesionales. Las mujeres sin carmín parecían más serias respecto a su trabajo que los hombres, pero algo cortas en lo que a las habilidades personales se refiere. Prácticamente todas las entrevistadoras mujeres se fijaron en si las entrevistadas llevaban o no carmín en los labios, mientras que sólo la mitad de los entrevistadores hombres se fijaron en ese detalle. Esto significa que la mujer debería exhibir sus labios con más ostentación para asistir a reuniones personales, y con más modestia para reuniones profesionales. En el caso de que la mujer trabaje en sectores que fomenten la imagen femenina, como la moda, la cosmética y la peluquería, puede exhibir sus labios con ostentación, pues su profesión es vender atractivo femenino.

Señales del maletín

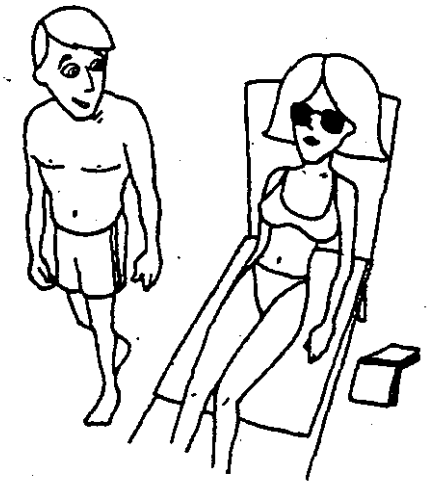
El tamaño del maletín está relacionado con la percepción del estatus de su propietario. Se considera que las personas que llevan maletines grandes y abultados son las que lo hacen todo y las que seguramente se ven obligadas a llevarse trabajo a casa porque son directivos con poco tiempo. Los maletines delgados comunican que a su propietario sólo le interesan los resultados, lo que implica que es un directivo con más categoría. Lleve siempre el maletín en un lado de su cuerpo, preferiblemente utilizando la mano izquierda, lo que le permitirá estrechar la mano derecha sin problemas en cualquier tipo de encuentro. Si es usted mujer, no lleve nunca maletín y bolso porque transmitiría una imagen poco profesional y, además, desorganizada, y nunca utilice el maletín como barrera entre usted y otra persona.

Resumen

Independientemente del tipo de objeto o cosa que elija llevar, vestir o fumar, piense que se trata de señales y rituales especiales que exhibimos sin ser conscientes de ello. Cuantos más objetos de este tipo utilicemos, más indicaremos nuestras intenciones o emociones. Aprenda a leer estas señales y obtendrá un segundo conjunto de pistas del lenguaje del cuerpo que observar.

14

¿Cómo explica el cuerpo hacia dónde quiere ir la cabeza?



A menudo el cuerpo va hacia una dirección y la cabeza va hacia otra.

¿Se ha encontrado alguna vez hablando con alguien y con la sensación de que esa persona preferiría estar en cualquier parte menos con usted, por mucho que parezca que esté disfrutando de su compañía? Una fotografía de esa escena revelaría, seguramente, un par de cosas: en primer lugar, que la cabeza de esa persona está vuelta hacia usted y que los signos faciales, tipo sonrisa y asentimiento, son evidentes, y en segundo lugar, que el cuerpo y los pies de esa persona señalan hacia algún lugar *lejos* de usted, bien hacia otra persona, bien hacia una salida. La dirección hacia la que la persona apunta su cuerpo o sus pies indica que preferiría no estar allí.

El hombre de la derecha indica que quiere irse.

Esta ilustración muestra a dos hombres hablando en el umbral de una puerta. El hombre de la izquierda está intentando retener la atención del otro, pero el de la derecha quiere continuar camino en la dirección hacia la que su cuerpo apunta, a pesar de que tiene la cabeza vuelta hacia un lado como reconocimiento de la presencia de su interlocutor. La conversación sólo resultará interesante para ambos cuando el hombre de la derecha vuelva su cuerpo hacia el otro.

En todo encuentro personal, la persona que decide dar por terminada la conversación o que quiere marcharse, volverá el cuerpo o los pies en dirección a la salida más cercana. Si se encuentra en una situación así, querrá decir que tiene usted que hacer algo para involucrar e interesar a esa persona en la conversación o darla por terminada, para con ello mantener el control de la situación.

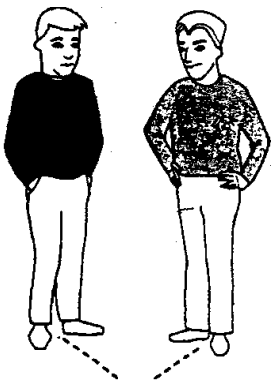
¿Qué dicen los ángulos del cuerpo?

1. Posiciones abiertas

Dijimos anteriormente que la distancia entre dos personas tiene que ver con su grado de interés o intimidad. El ángulo hacia el cual las personas orientan su cuerpo proporciona pistas no verbales sobre sus actitudes y sus relaciones.

Cuando un animal quiera luchar contra otro animal lo indicará aproximándose a él de cabeza. Si el otro animal acepta el reto, imitará el gesto colocándose también de cabeza. Lo mismo se aplica al ser humano. Pero si el animal quiere observar con más detalle y cercanía a su potencial oponente, sin ánimos de atacarlo, se aproximará por el lado, igual que hacen los perros amistosos. Y lo mismo hace el ser humano. La persona que mantiene una actitud fuerte con respecto a su interlocutor, lo hace situándose directamente frente a él y es percibida como una persona agresiva. El interlocutor que transmite, exactamente, el mismo mensaje pero que coloca su cuerpo señalando en otra dirección, es considerado como una persona confiada y que piensa en sus objetivos, pero no agresiva.

En los encuentros amistosos, y para evitar ser percibidos como agresivos, nos colocamos con el cuerpo formando un ángulo de cuarenta y cinco grados con la otra persona, para así formar un ángulo total de noventa grados.



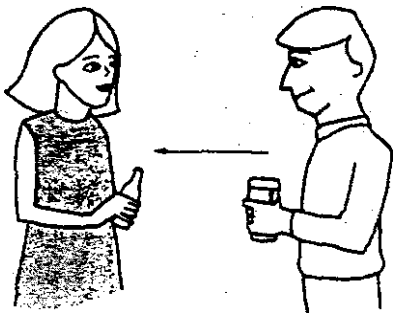
Las dos personas colocadas formando un ángulo de cuarenta y cinco grados evita una percepción de agresividad.

Esta ilustración muestra a dos hombres con los cuerpos enfocados hacia un tercer punto imaginario con el que formarían una forma triangular. El ángulo formado indica que seguramente están manteniendo una conversación amistosa. Además, su efecto espejo demuestra que tienen un estatus similar. La formación del triángulo invita a una tercera persona a unirse a la conversación. Si una cuarta persona fuera aceptada en el grupo se formaría un cuadrado y, de entrar una quinta y una sexta persona, se formaría un círculo o dos nuevos triángulos.

En espacios cerrados, como los ascensores, los autobuses y el metro, donde no es posible alejar el cuerpo de los desconocidos formando un ángulo de cuarenta y cinco grados, lo que hacemos es volver la cabeza hacia ese ángulo.

2. Posiciones cerradas

Cuando dos personas quieren establecer una relación de intimidad, el ángulo de sus cuerpos pasa de cuarenta y cinco a cero grados, es decir, se ponen la una frente a la otra. El hombre o la mujer que desea monopolizar la atención de una persona utiliza esta posición, además de otros gestos de cortejo. El hombre no sólo girará su cuerpo para encarar el de la mujer, sino que además cerrará la distancia entre ellos para pasar a la *zona íntima* de la mujer. Como señal de que acepta su aproximación, ella deberá, únicamente, orientar su cuerpo hacia el ángulo de cero grados y permitirle a él la entrada en su espacio. La distancia entre dos personas en *posición cerrada* es normalmente inferior a las distancias de una formación abierta.



E1 hombre señala directamente en la posición cerrada para intentar cautivar a su público.

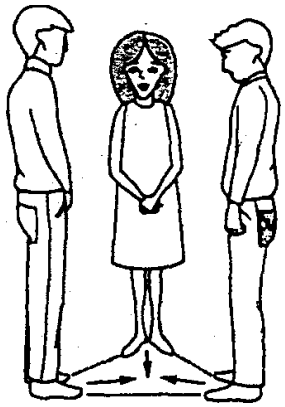
En caso de interés mutuo es posible que, además de las exhibiciones del ritual de cortejo, tanto el hombre como la mujer reflejen los gestos de su interlocutor y aumenten las miradas de los ojos. La *posición cerrada* se utiliza también entre personas hostiles para desafiarse.

Las investigaciones han demostrado que los hombres temen el ataque frontal y que se muestran cautelosos cuando se produce una aproximación frontal, mientras que las mujeres temen tanto el ataque por la espalda como ese tipo de aproximaciones. Por lo tanto, nunca se coloque cara a cara con un hombre al que acaba de conocer. Lo percibirá como un intento de agresión, en el caso del hombre, y como interés sexual, en el caso de la mujer. Si es usted hombre, es aceptable aproximarse a una mujer por delante para luego acabar formando un ángulo de cuarenta y cinco grados.

¿Cómo excluimos a los demás?

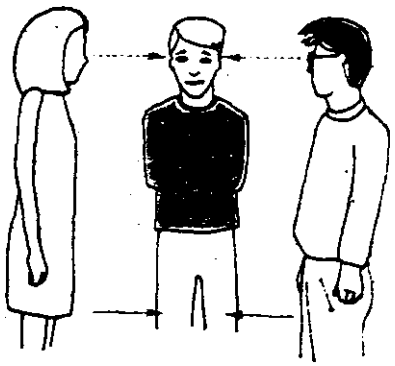
La siguiente ilustración muestra a dos personas adoptando una *posición abierta* de cuarenta y cinco grados, lo que invita a una tercera persona a unirse a la conversación.

Posición triangular abierta que fomenta la entrada de una tercera persona.



Si una tercera persona desea unirse a otras dos que están en *posición cerrada*, sólo se verá invitada cuando esas dos personas coloquen su cuerpo en el ángulo necesario para formar un triángulo. Si la tercera persona no es aceptada, las otras dos mantendrán la *posición cerrada* y se limitarán a volver la cabeza hacia esa tercera persona en señal de reconocimiento de su presencia, un gesto que, seguramente, acompañarán con una sonrisa con los labios tensos.

Mejor irse: la persona recién llegada no es aceptada por los demás.



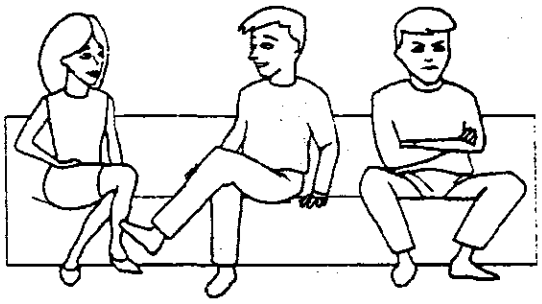
Una conversación entre tres personas podría iniciarse con la posición del triángulo abierto, pero puede darse el caso de que dos de esas tres personas acaben adoptando *una posición cerrada* para excluir a la tercera persona. Esta formación en grupo es una señal clara para la tercera persona invitándola a abandonar el grupo si no quiere sentirse incomoda.

Señalar estando sentado

Cruzar las piernas en dirección a otra persona es un signo de interés o aceptación de esa persona. Si esa persona se muestra también interesada, cruzará a su vez las piernas en dirección a la primera. A medida que la conversación cobra interés, las dos personas empezarán a reflejar los movimientos y los gestos de su interlocutor.

En esta ilustración el hombre y la mujer de la izquierda han formado una posición cerrada que excluye a todos los demás, como al hombre de la derecha. La única manera con que el hombre de la derecha podría participar en la conversación, sería trasladándose con una silla a una posición delante de la pareja e intentando formar un triángulo, o llevando a cabo otro

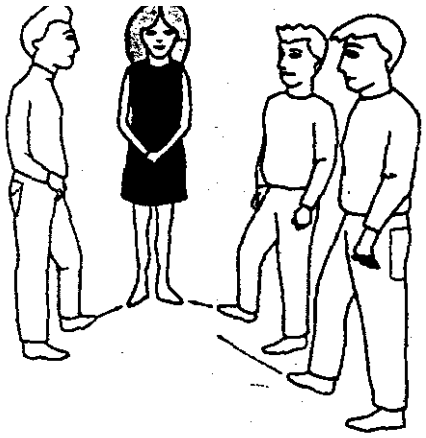
tipo de acción que rompiera esa formación cerrada. En estos momentos, sin embargo, lo que parece es que les gustaría mandarlos a paseo bien lejos.



Señalar con el cuerpo se utiliza para cerrar la pareja y excluir al hombre de la derecha.

Señalar con los pies

Los pies no sólo sirven como herramientas para indicar la dirección hacia la que va la cabeza de una persona, sino que además señalan hacia las personas que encontramos más interesantes o atractivas. Imagínese que está en una reunión social y que observa un grupo formado por tres hombres y una mujer. La conversación parece estar dominada por los hombres y que la mujer esté simplemente escuchando. Pero dese cuenta de que los tres hombres apuntan con los pies hacia la mujer.



Los pies indican lo que pasa por la cabeza de su propietario.

Con esta sencilla pista no verbal, los hombres están diciéndole a la mujer que sienten interés por ella. A nivel subconsciente, ella observa esos gestos de los pies y es probable que no se aparte del grupo mientras siga recibiendo toda su atención. Ella se mantiene en una posición neutral con los dos pies juntos y podría acabar señalando con un pie al hombre que encontrará más interesante.

Resumen

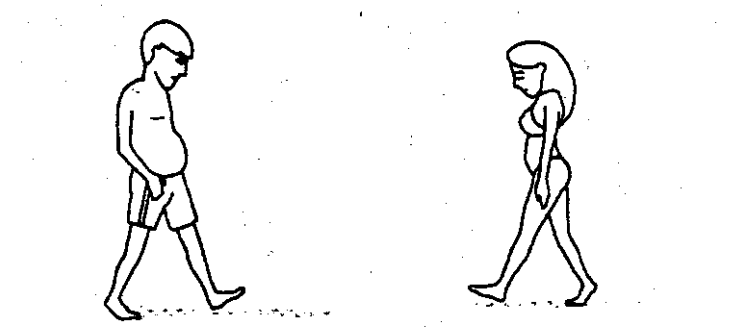
Es muy poca la gente que se plantea la importancia de la inclinación del cuerpo y de los pies y su influencia sobre las actitudes y las respuestas de los demás. Si quiere que los demás se sientan cómodos ante su presencia, utilice una *posición abierta* formando un ángulo de cuarenta y cinco grados y. cuando necesite ejercer presión, utilice su cuerpo para abordar

frente a frente a esa persona. La posición del ángulo de cuarenta y cinco grados permite que la otra persona piense y actúe de forma independiente, sin sentirse presionada. Nunca aborde directamente a un hombre por delante ni a una mujer por detrás.

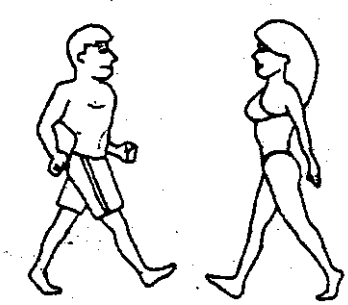
Las habilidades direccionales del cuerpo exigen cierta práctica pero, tarde o temprano, acaban convirtiéndose en algo natural. En sus encuentros diarios con los demás, practique señalar con el pie, señalar con el cuerpo, los grupos de gestos positivos como los brazos abiertos, las palmas de las manos visibles, inclinarse hacia adelante, ladear la cabeza y sonreír, para que los demás no sólo disfruten de su compañía, sino que además se vean influenciados por sus puntos de vista.

15

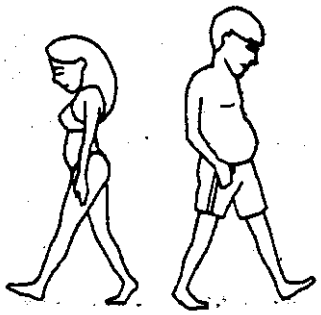
Signos de cortejo y gestos de atracción



1. Un hombre y una mujer que se acercan en la playa.



2. Se ven.



3. Pasan de largo.

El doctor Albert Scheflen, autor de *Body Language and the Social Order,* descubrió que cuando una persona entra en el escenario de otra del sexo opuesto, tienen lugar determinados cambios físicos. Descubrió que se produce una mejora evidente del tono muscular a modo de preparación para un posible encuentro sexual, que disminuyen las bolsas en los ojos, que desaparece la flacidez del cuerpo, el pecho se echa hacia fuera, la tripa hacia dentro, el cuerpo asume una postura erecta y la persona, en general, adquiere un aspecto más juvenil. Se dio cuenta de que tanto hombres como mujeres adoptan un paso más ágil y vivo para demostrar su salud y vitalidad y transmitir su potencial como pareja. El hombre se estira para dar la impresión de más alto, echa la mandíbula hacia fuera y se hincha de pecho para parecer dominante. La mujer interesada responderá destacando sus pechos, ladeando la cabeza, tocándose el cabello, exponiendo sus muñecas y, por lo tanto, adoptando un aspecto sumiso.

El lugar ideal donde observar estos cambios es en una playa, cuando un hombre y una mujer se aproximan desde lejos. Los cambios tienen lugar cuando están lo suficientemente

cerca como para que sus miradas se crucen, y seguirán hasta que se hayan cruzado, momento en el cual recuperarán su postura original.

El lenguaje del cuerpo forma parte fundamental del cortejo porque revela lo disponibles, atractivos, preparados, entusiastas, sexy o desesperados que estamos. Y a pesar de que algunas señales del cortejo están estudiadas o son deliberadas, otras, como las que acabamos de mencionar, son completamente inconscientes. Sigue estando poco claro cómo aprendemos estas señales, aunque las investigaciones actuales apuntan a que muchas podrían ser congénitas.

La aparición del hombre colorista

En la mayoría de mamíferos es el macho el que se «viste» para impresionar a la hembra, menos colorista. Pero en el ser humano es al contrario. Durante siglos las mujeres han sido las principales responsables de la publicidad sexual y lo han hecho decorándose con prendas coloristas, joyas y maquillándose la cara. La excepción a la regla la encontramos en la Europa de los siglos XVI y XVII, cuando los hombres se adornaban con estupendas pelucas y prendas coloristas que superaban el acicalamiento de la mujer media. Debemos tener también en cuenta que, históricamente, mientras que las mujeres se han vestido para atraer a los hombres, los hombres lo han hecho para mostrar su categoría social o para alejar a los enemigos. En la actualidad estamos presenciando la reaparición del hombre obsesionado en sí mismo que vuelve de nuevo a acicalarse como un pavo real. Vemos a futbolistas sometiéndose a limpiezas de cutis y manicuras, y a boxeadores que se tiñen el pelo. En Estados Unidos hemos sido testigos de la aparición del hombre «metrosexual» (un hombre heterosexual que copia los modelos de comportamiento de las mujeres) que se somete a manicuras, pedicuras y tintes de pelo, lleva prendas de moda, va al jacuzzi, come alimentos ecológicos vegetarianos, se inyecta botox, se somete a liftings faciales y está en contacto con su «lado femenino». Y a pesar de que el metrosexual es una rareza para muchos hombres corrientes, hemos observado que los metrosexuales pueden agruparse en tres categorías: hombres gay, hombres afeminados y hombres que se dan cuenta de que asumir los comportamientos tradicionalmente femeninos es una forma estupenda de conocer a muchas mujeres.

La historia de Graham

Graham era un hombre que desarrolló una habilidad por la que muchos hombres matarían con tal de poseerla.

Siempre que asistía a una reunión social «detectaba» rápidamente a las mujeres disponibles, hacía su elección y, en un tiempo casi record, se encaminaba hacia la salida con alguna de ellas para acompañarla hasta su coche o ir a su apartamento. Regresaba a la reunión y repetía el proceso, en ocasiones, incluso varias veces en la misma velada. Era como si llevara encima un radar que le permitía descubrir a las mujeres disponibles en el momento adecuado y convencerlas para que se fueran con él. Nadie se explicaba cómo lo hacía.

Las investigaciones llevadas a cabo por zoólogos y científicos conductista sobre el comportamiento de los animales en el proceso de cortejo y apareamiento revelan que tanto machos como hembras utilizan una serie de complicados gestos de cortejo, algunos evidentes y otros sutiles, y que en su mayoría se practican de forma inconsciente. En cada especie del mundo animal el comportamiento de cortejo sigue modelos concretos y pre-

determinados. Por ejemplo, en varias especies de aves el macho se contonea delante de la hembra, le ofrece una exhibición vocal, infla las plumas y realiza diversos movimientos corporales intrincados para llamar su atención. La hembra, mientras tanto, muestra escaso o nulo interés. El ritual es similar al que lleva a cabo el ser humano en los inicios del cortejo.

El flirteo humano incluye secuencias de gestos y expresiones que tienen mucho que ver con las danzas de cortejo de las aves y otros animales que hemos presenciado en reportajes sobre el mundo animal.

En resumen, cuando una persona quiere atraer a un componente del sexo opuesto, lo hace subrayando las diferencias sexuales. Y para desanimar al sexo opuesto, disimulamos u ocultamos estas diferencias.

El destacar las diferencias de género es lo que proporciona a una persona un aspecto «sexy».

La técnica de Graham consistía, en primer lugar, en detectar a las mujeres cuyo lenguaje del cuerpo indicara que estaban disponibles y luego responderles con sus gestos de cortejo masculino. Las interesadas le respondían con las señales femeninas correspondientes, dándole luz verde no verbal para pasar a la siguiente fase.

El éxito que las mujeres tienen en los encuentros íntimos se relaciona directamente con su habilidad para enviar señales de cortejo a los hombres y para decodificar los que se les envían. Para el hombre, el éxito en el juego del emparejamiento reposa, principalmente, en su habilidad para leer las señales que se le envían, a diferencia de ser capaz de iniciar sus propios movimientos. Las mujeres suelen darse cuenta de las señales del cortejo, pero los hombres son mucho menos perceptivos y a menudo ni siquiera las ven, razón por la cual a los hombres les cuesta tanto encontrar parejas potenciales. La dificultad de las mujeres en lo que a encontrar pareja se refiere, no está tanto en saber leer las señales, sino en encontrar al hombre que encaje con sus criterios.

Graham sabía exactamente qué buscar y las mujeres lo describían como un hombre sexy, masculino, con sentido del humor y como «alguien que me hace sentir femenina». Así reaccionaban a la atención constante que él les prestaba y a las señales de cortejo que utilizaba. Los hombres, por otro lado, lo describían como un hombre agresivo, poco sincero, arrogante y no especialmente divertido (su reacción a la competencia que Graham representaba). En consecuencia, y por motivos evidentes, Graham tenía pocos amigos hombres, ya que a ningún hombre le gusta tener un rival para las atenciones que puedan prestarle las mujeres. Este capítulo está dedicado a las señales femeninas que Graham era capaz de detectar y al lenguaje del cuerpo que utilizaba para devolverlas.

¿Por qué las mujeres siempre tiran los «tejos»?

Pregunte a cualquier hombre quién lleva a cabo el primer movimiento en el proceso de cortejo, e invariablemente le responderá que el primer paso lo dan siempre los hombres. Pero todos los estudios sobre el tema muestran que las mujeres son las que inician el cortejo en el noventa por ciento de las ocasiones. La mujer lo hace enviando al hombre objetivo una serie de señales sutiles con los ojos, el cuerpo y la cara, y el hombre, suponiendo que sea lo bastante sutil como para captarlas, responde a ellas. Hay hombres que abordan a las mujeres en un club o en un bar, sin que antes ellas les hayan puesto el semáforo en verde y, aunque algunos normalmente tienen éxito encontrando pareja, su porcentaje estadístico

en encontrarla es bajo porque no han sido invitados al cortejo por la mujer, y se limitan a «jugar a la lotería».

En *el cortejo son las mujeres las que tiran los «tejos» en la mayoría de las ocasiones*... y *los hombres son los que más bailan.*

En estos casos, cuando un hombre detecta que su aproximación no tendrá éxito, es probable que disimule y haga ver que se ha acercado a hablar con ella sobre otros temas y utilice frases del tipo: «Trabajas en el National Bank, ¿verdad?» o «¿No eres la hermana de John Smith?». Para que un hombre tenga éxito abordando a las mujeres jugando al azar, tiene que jugar muchas veces... a menos, naturalmente, que sea igualito que Brad Pitt. Cualquier hombre que cruce la pista de baile para hablar con una mujer lo hace, normalmente, porque ella así se lo ha solicitado mediante las señales del lenguaje de su cuerpo. Él es quien se acerca, y sólo por eso *parece* que es el primero en dar el paso. Las mujeres inician cerca del noventa por ciento de los encuentros románticos, pero lo hacen con tanta sutileza que los hombres creen que son ellos quienes toman la iniciativa.

Diferencias entre hombres y mujeres

A los hombres les cuesta interpretar las sutiles pistas del lenguaje del cuerpo de la mujer, y la investigación demuestra que los hombres tienden a confundir la amistad y las sonrisas con el interés sexual. Esto se debe a que los hombres ven el mundo en un sentido más sexual que las mujeres; los hombres tienen entre diez y veinte veces más testosterona que las mujeres, lo que les hace ver el mundo a través de los ojos del sexo.

Para algunos hombres, el «no» *de una señora significa «quizá»; su «quizá» significa «sí»*, y cuando *dice «sí» deja de ser una señora.*

Cuando la mujer conoce a una pareja potencial, le envía señales sutiles de cortejo, frecuentemente engañosas, para ver si él merece la pena. Las mujeres suelen bombardear a los hombres con rituales de cortejo durante los primeros minutos del encuentro. Los hombres pueden malinterpretar estas señales y dar un paso en falso. Las mujeres manipulan a los hombres para que les enseñen las cartas de su baraja y lo hacen emitiendo señales erráticas y ambiguas durante las primeras fases. Esta es una de las causas por las que a las mujeres les cuesta a veces atraer a los hombres: los hombres se sienten confusos y no se atreven a abordarlas.

El proceso de atracción

Igual que sucede con otros animales, cuando el ser humano conoce a una persona atractiva, sigue un ritual de cortejo integrado por una secuencia predecible de cinco pasos.

- Fase 1. ***Contacto visual:*** Ella echa un vistazo a la sala y detecta al hombre que le gusta. Espera hasta que él se percata de su presencia y mantiene la mirada durante cinco segundos, para apartarla acto seguido. El sigue observándola para ver si ella vuelve a hacerlo. Antes de que el hombre se percate de lo que sucede, la mujer tiene que mirarlo tres veces, como media. Este proceso de miradas puede repetirse varias veces y marca el inicio del proceso de flirteo.
- Fase 2. ***Sonrisa:*** Ella le regala un par de sonrisas fugaces. Se trata de una media sonrisa rápida cuyo objetivo es dar luz verde al hombre para que inicie la aproximación. Desgraciadamente, muchos hombres no responden a estas señales y la mujer se queda con la sensación de que la potencial pareja no siente ningún interés por ella.
- Fase 3. ***Pavoneo****:* Ella se sienta bien erguida para subrayar sus pechos y cruza las piernas o los tobillos para mostrarse lo más atractiva posible. En el caso de estar de pie, ladea las caderas y la cabeza hacia un hombro, dejando expuesto su cuello desnudo. Juguetea con el cabello durante un espacio de tiempo que llega hasta los seis segundos (sugiriendo con ello que está peinándose para su hombre). Puede también humedecerse los labios, tocarse algunos mechones del pelo y colocar su ropa y sus joyas en su debido lugar. El responderá con gestos como el de ponerse bien erguido, meter estómago, hinchar el pecho, ponerse bien la ropa, acariciarse el pelo y esconder los pulgares en el cinturón. Ambos mueven los pies o el cuerpo entero en dirección al otro.
- Fase 4. ***Conversación:*** Él se aproxima e intenta iniciar la charla utilizando clichés como «Me parece que te conozco de algo» y otras frases hechas cuya pura intención es romper el hielo.
- Fase 5. ***Contacto:*** Ella busca una oportunidad para tocarle brevemente el brazo, sea o no «accidental». Tocar la mano indica un nivel superior de intimidad que tocar un brazo. Los contactos van repitiéndose por niveles para comprobar con ello si la otra persona se siente cómoda con los diversos niveles de intimidad y hacerle saber que el primer contacto no ha sido accidental. Un suave roce en el hombro del hombre sirve para comunicar que la mujer está interesada por su estado de salud y su aspecto. Estrecharse la mano es una forma rápida de pasar a la fase de contacto.

Estas cinco primeras fases del cortejo pueden parecer de poca importancia o incluso accidentales, pero son fundamentales para iniciar cualquier nueva relación y son las fases que a la mayoría de la gente, sobre todo a los hombres, les resultan difíciles. Este capítulo examinará las señales que hombres y mujeres (y también Graham) suelen emitir durante estas fases.

Los trece gestos y signos de cortejo más comunes de las mujeres

Básicamente las mujeres utilizan los mismos gestos de pavoneo que los hombres: tocarse el pelo, arreglarse la ropa, llevarse una o las dos manos a las caderas, señalar con los pies o con el cuerpo hacia el hombre, prolongar la mirada y aumentar el contacto visual. Hay mujeres que también adoptan el gesto de ocultar los pulgares en el cinturón, un gesto que, a pesar de ser de afirmación masculina, se utiliza con mayor sutileza: normalmente se oculta sólo un pulgar o se deja asomar por encima de un bolso o un bolsillo.

Hacia la mitad del ciclo menstrual las mujeres se vuelven más sexualmente activas, pues es el momento con mayor probabilidad de concepción. Es durante este tiempo que suelen llevar los vestidos más cortos y los tacones más altos, para caminar, hablar, bailar y actuar

más provocativamente y utilizar las señales que estamos a punto de comentar. Lo que sigue es una lista de los trece gestos y signos de cortejo que utilizan las mujeres para indicar al hombre que podría estar disponible.

1. Agitar la cabeza y mover el cabello

Es normalmente la primera exhibición que la mujer utiliza cuando ve a un hombre que es de su agrado. Agita la cabeza hacia atrás para que el cabello caiga por encima de los hombros o se aleje de la cara. Es un gesto que utilizan incluso las mujeres que llevan el pelo corto. Es la forma sutil que la mujer utiliza para demostrar que le importa el aspecto que pueda transmitir al hombre. Con ello expone también su axila, lo que permite que el «perfume del sexo», las feromonas, haga su camino hacia el hombre objetivo.

Arreglándose el cabello y dejando que las feromonas de la axila actúen por arte de magia.

2. Humedecerse los labios y hacer morritos, abrir ligeramente la boca

Las sirenas del sexo conocen por instinto cómo utilizar y exhibir la boca y los labios para captar la atención.

En la pubertad, la estructura facial del niño se altera notablemente, pues la testosterona le proporciona una mandíbula más fuerte y sobresaliente, una nariz más larga y una frente más pronunciada, es decir, todos los elementos esenciales para que la cara quede protegida durante los encuentros con animales o enemigos. La estructura ósea de las chicas permanece casi inalterada y subsiste el aspecto infantil, con más grasa subcutánea, lo que hace que la cara de la adolescente parezca más gruesa y llena, sobre todo en los labios. Los labios grandes y carnosos, por lo tanto, se convierten en señal de feminidad pues contrastan en tamaño con los labios masculinos. Hay mujeres que se inyectan colágeno para subrayar su diferencia sexual y resultar más atractivas a los hombres. El gesto de hacer morritos no hace otra cosa que aumentar la exhibición labial.

Los labios genitales externos de la mujer son proporcionalmente del mismo grosor que sus labios faciales. Desmond Morris lo describe como una «auto-imitación», ya que el

objetivo es simbolizar la zona genital femenina. Los labios pueden adoptar un aspecto húmedo gracias a la saliva o a los productos cosméticos, lo que proporciona un aspecto de invitación al sexo.

Cuando una mujer se excita sexualmente, sus labios, sus pechos y sus genitales aumentan de tamaño y cobran más color por el aumento del riego sanguíneo. La utilización del lápiz de labios es un invento de los egipcios que tiene cuatro mil años de antigüedad y cuyo objetivo es imitar facialmente el enrojecimiento de los genitales de la mujer sexualmente excitada. Esto explica por qué, en experimentos que utilizan fotografías de mujeres con los labios pintados en distintos tonos, los hombres siempre opinan que los tonos rojos subidos son los más atractivos y sensuales.

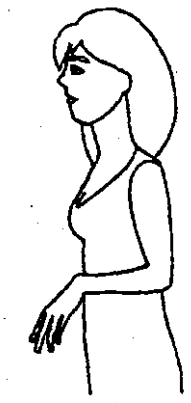
3. Tocarse

Como se ha dicho anteriormente, el cerebro hace que el cuerpo actúe y exteriorice nuestros deseos más secretos... y esto es lo que hacemos cuando nos tocamos. Las mujeres tienen muchísimos más nervios sensoriales que los hombres, lo que las hace más sensibles al tacto. Cuando una mujer se acaricia lenta y sensualmente el muslo, la nuca o el cuello, quiere decir que, si el hombre juega bien sus cartas, podrá tocarla de la misma manera. Además, el hecho de tocarse la lleva a imaginarse la sensación de que el hombre empezara a acariciarla.

La mayoría de las fotografías de mujeres en poses sensuales incluyen tocamientos.

4. Dejar la muñeca muerta

Caminar o sentarse *dejando la muñeca muerta* es una señal de sumisión que utilizan exclusivamente las mujeres y los hombres gay. De modo similar, un ave puede fingir tener un ala lesionada para distraer al predador y conseguir que se aleje de su nido. Es decir, es una manera estupenda de llamar la atención. Es un gesto que resulta muy atractivo para los hombres, pues les transmite la idea de que pueden dominar a esa mujer. En situaciones profesionales, sin embargo, dejar la *muñeca muerta* puede disminuir la credibilidad de la mujer y es probable que no sea tomada muy en serio, aunque seguramente algún que otro hombre le pedirá para salir.



Las aves fingen tener un ala lesionada para llamar la atención; las mujeres dejan la muñeca muerta.

5. Acariciar un objeto cilíndrico

El borde de la copa de vino sugiere cosas que aún pueden estar por llegar.

Acariciar cigarrillos, un dedo, el borde de una copa de vino, un pendiente o cualquier objeto de forma fálica es una señal, inconsciente, de lo que puede estar pasando por la cabeza. Quitarse un anillo del dedo puede ser también una representación mental del acto sexual. Cuando una mujer realiza estos gestos, el hombre quizá intentará poseerla simbólicamente acariciando el cigarrillo de ella, las llaves de su coche o cualquier objeto personal que ella tenga cerca.

Exponer la suave piel de la parte inferior de las muñecas es una potente señal de atracción.

6. Exponer las muñecas

La mujer interesada irá exponiendo, de forma gradual, a la potencial pareja, la superficie suave y delicada de la parte inferior de sus muñecas y aumentará el porcentaje de exhibición de las mismas a medida que su interés vaya en aumento. La zona de las mismas se ha considerado siempre como una de las más eróticas del cuerpo femenino por lo suave de su piel. No se sabe con certeza si se trata de un comportamiento aprendido o si es innato, pero lo cierto es que funciona a nivel inconsciente. Normalmente la mujer muestra, además, las palmas de las manos al hablar. Las mujeres fumadoras lo tienen fácil para realizar este gesto de exposición, pues les basta con mantener la palma de la mano hacia arriba a la altura del hombro mientras fuman. Los hombres homosexuales que quieren adoptar un aspecto femenino suelen imitar tanto el gesto de exponer las muñecas como los gestos de ladear la cabeza.

Las mujeres se perfuman el interior de las muñecas con la creencia de que el pulso de la muñeca tiene algo que ver con la distribución del perfume. Pero su verdadero objetivo es empujar la muñeca hacia adelante en dirección a la pareja potencial. El perfume se limita a llamar la atención hacia la mujer y permite que el hombre vea la parte inferior de las muñecas.

7. Mirada oblicua por encima del hombro levantado

El hombro levantado es una imitación de la redondez del pecho femenino. Con una caída parcial de ojos, la mujer sostiene la mirada del hombre durante el tiempo suficiente como para que él se dé cuenta, y luego aparta rápidamente la vista. Esta acción produce la sensación de que la mujer mira furtivamente y el hombre que recibe la mirada tiene la sensación de ser mirado a hurtadillas.

Levantar el hombro subraya la feminidad de la redondez y las curvas.

8. Contonear las caderas

Por cuestiones de maternidad, las mujeres tienen las caderas más anchas que los hombres y un espacio más grande entre ambas piernas. Esto significa que cuando la mujer camina, lo hace con un contoneo acentuado que subraya su zona pélvica. Los hombres no pueden caminar así, de modo que el gesto se convierte en una potente señal de diferencia entre sexos. Explica, además, por qué hay tan pocas mujeres que sean buenas corredoras: sus caderas más anchas les obligan a abrir las piernas hacia los lados al correr. El contoneo de caderas es uno de los sutiles gestos femeninos de cortejo que lleva mucho tiempo utilizándose para vender productos y servicios. Las mujeres que ven estos anuncios desean ser como las modelos que en ellos aparecen, lo que da como resultado un aumento de la percepción del producto que se promociona.

El contoneo al caminar subraya las diferencias entre hombres y mujeres.

9. La pelvis ladeada

Las evidencias médicas demuestran que una mujer en excelente estado de salud y capaz de criar hijos posee una relación entre cintura y caderas del setenta por ciento, es decir, su contorno de cintura equivale al setenta por ciento de su contorno de caderas. Esto es lo que le proporciona lo que se conoce como forma de reloj de arena. La historia ha demostrado que este porcentaje corporal es el que más atrae la atención del hombre. Los hombres empiezan a perder el interés cuando el porcentaje supera el ochenta por ciento y para la mayoría de los hombres, cuanto mayor o menor sea el porcentaje, menos atención llamará. Cuando el porcentaje alcanza el cien por cien, el hombre pierde el interés por completo, aunque sigue manteniéndolo incluso cayendo por debajo del setenta por ciento, pues el setenta por ciento sigue aún siendo el porcentaje perfecto para el éxito reproductivo. La mujer subraya este porcentaje con un método muy sencillo: ladeando la pelvis cuando está de pie.

Ladear la pelvis estando de pie
subraya la capacidad de la mujer de criar hijos sin problema.

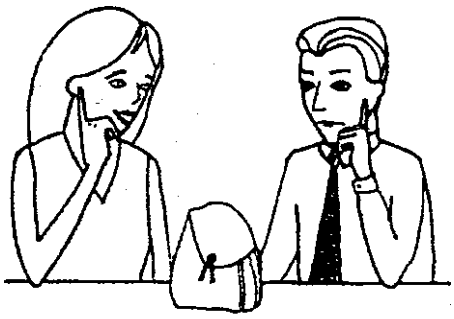
El profesor Devendrá Singh, psicólogo evolucionista de la Universidad de Texas, estudió el atractivo físico de las participantes en el concurso de belleza de Miss América y de las chicas de las páginas centrales de *Playboy* a lo largo de un periodo de cincuenta años y descubrió que la relación entre caderas y cintura de mayor atractivo para el hombre se sitúa entre el sesenta y siete y el ochenta por ciento.

El profesor Singh llevó a cabo una prueba utilizando fotografías de mujeres con peso inferior a lo normal, con sobrepeso y con peso normal, y las enseñó a diversos grupos de hombres a los que pidió que las clasificaran según su atractivo. Las mujeres de peso normal

Kylie Minogue y un cocktail de todo aquello que fascina a los hombres: cabello largo, exhibición del cuello, porcentaje del setenta por ciento entre cintura y caderas, boca abierta y húmeda, morritos, caída de ojos, pechos sobresalientes y nalgas redondeadas, tocamientos y el gesto de llevarse la mano a la cadera.

y con una proporción aproximada entre cintura y caderas del setenta por ciento resultaron ser las más atractivas. En los grupos de mujeres con exceso de peso y extremadamente delgadas, resultaron vencedoras aquéllas con la cintura más estrecha. El destacado descubrimiento del experimento fue que los hombres dieron la mayor puntuación a la proporción del setenta por ciento entre cadera y cintura incluso en el caso de mujeres con sobrepeso. Esto significa que aunque una mujer sea físicamente corpulenta, puede seguir haciendo volver la cabeza de los hombres si tiene la proporción adecuada.

10. El bolso muy cerca



Colocar el bolso cerca del hombre es un signo de aceptación.

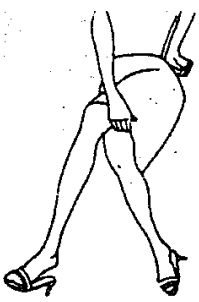
La mayoría de los hombres no ha visto nunca el contenido de un bolso de mujer y los estudios demuestran que suelen tener miedo a tocarlo y, por lo tanto, a abrirlo. El bolso de una mujer es un objeto personal que ella considera casi como una extensión de su cuerpo y que, por lo tanto, se convierte en una fuerte señal de intimidad cuando ella lo sitúa cerca del hombre. Cuando la mujer encuentra a un hombre especialmente atractivo, acariciará suavemente su bolso. Puede pedirle a él que se lo pase o incluso que busque algo en su interior. Colocar el bolso cerca del hombre para que él pueda verlo o tocarlo es una fuerte señal de interés por parte de la mujer, alejarlo indica distancia emocional.

11. Señalar con la rodilla

Se coloca una pierna bajo la otra para que señale hacia la persona que encuentra más interesante. Se trata de una posición relajada que, además, quita formalidad a la conversación y proporciona la oportunidad de exponer los muslos sin problemas.

Señala con la rodilla hacia la persona más interesante

12. La caricia del zapato



El zapato da pistas

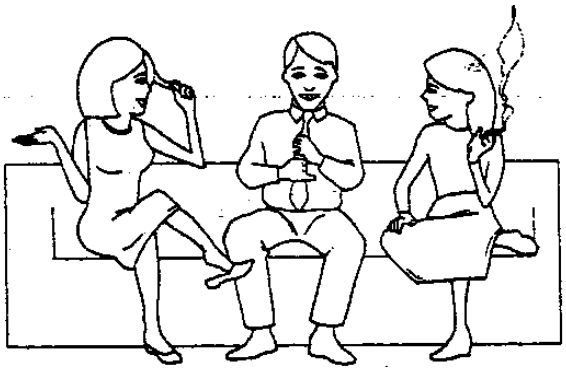
Balancear el zapato en la punta del pie indica también una actitud relajada y tiene el efecto fálico de introducir y sacar el pie del zapato. Esta acción inquieta a muchos hombres que no se dan cuenta de lo que sucede.

13. Enroscar las piernas

Enroscar las piernas: la posición femenina número uno para los hombres.

La mayoría de los hombres coincide en que la posición de *enroscar las piernas* es la forma de sentarse más atractiva de la mujer. Es un gesto que las mujeres utilizan conscientemente para llamar la atención hacia sus piernas. Albert Scheflen dice que se trata de presionar con firmeza una pierna contra la otra para obtener el aspecto de un saludable tono muscular, algo que, como ya hemos mencionado anteriormente, es la condición que el cuerpo adopta cuando la persona está preparada para el acto sexual.

Entre otras señales que las mujeres realizan con las piernas, destaca la acción de cruzar y descruzar lentamente las piernas delante del hombre y acariciarse suavemente los muslos con la mano, indicando con ello el deseo de ser tocada.



Sin pensar en lo que acaba de leer, ¿cuántas señales y gestos de cortejo puede ver?

¿Qué miran los hombres en el cuerpo de las mujeres?

En *Porqué los hombres mienten y las mujeres lloran* resumíamos la investigación sobre las partes del cuerpo que hombres y mujeres se miran mutuamente. La investigación era clara: el cerebro del hombre está codificado para sentirse atraído por las mujeres que muestran la mejor capacidad reproductora y la mejor disponibilidad sexual. En lo que a la forma del cuerpo se refiere, tanto hombres como mujeres prefieren personas en buena forma. Para los hombres esto indica un buen estado de salud y la capacidad de la mujer de reproducir con éxito sus genes.

Las pruebas demuestran que los hombres se sienten más atraídos por las mujeres con cara aniñada (ojos grandes, nariz pequeña, labios y mejillas carnosas) porque estas señales evocan en ellos sentimientos paternales y protectores. Las mujeres, por lo contrario, prefieren hombres con caras adultas que demuestren su capacidad para defenderlas (mandíbulas fuertes, cejas tupidas y nariz robusta).

Las mujeres con cara aniñada provocan en los hombres una liberación de hormonas que les incita el deseo de protegerlas.

Lo bueno de todo esto es que la mujer no necesita ser bonita por naturaleza para atraer al hombre (aunque la belleza siempre le da una ventaja inicial por encima de sus competidoras), sino que le basta con ser capaz de exhibir los signos que indiquen que *podría* estar disponible. Esta es la razón por la que algunas mujeres que no son especialmente atractivas físicamente tienen siempre muchos pretendientes. En general, el hombre se siente más atraído por los signos de que una mujer está disponible que por su atractivo físico, y esos signos de disponibilidad se aprenden y se practican sin problemas. Hay mujeres que se quedan asombradas ante la idea de que el hombre moderno se sienta de entrada atraído por la mujer en base a su aspecto y a su disponibilidad en lugar de desearla por su capacidad de amar, comunicar, ser una diosa doméstica o tocar el piano. Consideran que las discusiones sobre este tema son degradantes para la mujer moderna.

Pero prácticamente todos los estudios que se han realizado sobre la atracción durante los últimos sesenta años han llegado a las mismas conclusiones a las que llegaron pintores, poetas y escritores a lo largo de los últimos seis mil años: el aspecto y el cuerpo de la mujer y lo que pueda hacer con él, resulta más atractivo para los hombres que su inteligencia o sus activos, incluso en el políticamente correcto siglo XXI. El hombre del siglo XXI quiere, de entrada, las mismas cosas de la mujer que las que querían sus antepasados pero, como dijimos en *Por qué los hombres mienten y las mujeres lloran*, tiene unos criterios distintos en lo que a la pareja a largo plazo se refiere.

La realidad es que la mujer necesita, primero, atraer al hombre para que luego descubra sus virtudes internas. Cuando vamos de pesca ponemos en el anzuelo lo que gusta a los peces, no lo que nos gusta a nosotros. ¿Ha probado alguna vez un gusano? Tal vez la idea le resulte repulsiva pero, para los peces, es su plato favorito.

Por qué la gente guapa no tiene tantas oportunidades

La mayoría de la gente cae en la tentación de creer que el aspecto físico es la clave para atraer a una pareja potencial, aunque en realidad esto no es más que una idea promovida por la televisión, el cine y los medios de comunicación. Las personas extremadamente atractivas son escasas y se las promueve erróneamente como el estándar al que todos deberíamos aspirar. Los estudios demuestran, sin embargo, que la gente guapa despierta en nosotros mucho escepticismo y que preferimos encontrar parejas que posean un atractivo similar al nuestro, lo que significa que pocas veces buscamos una oferta mejor. Esta preferencia parece ser innata, ya que los bebés muestran preferencia por las caras con un aspecto dentro de la media que por los rostros más bellos.

¿Es él un hombre de culos, tetas o piernas?

En cuanto a la parte del cuerpo femenino que prefieren los hombres, podríamos dividirlos universalmente en tres grupos bastante equitativos: culos, tetas y piernas.

En esta sección analizaremos sólo las características físicas del cuerpo femenino y por qué cada una de esas partes tiene un impacto tan tremendo sobre los sentidos masculinos. El cuerpo de la mujer ha evolucionado como un sistema de señalización sexual permanente y portátil cuyo objetivo es atraer la atención masculina con fines; reproductivos, y son las nalgas, el pecho y las piernas las partes más destacadas en este proceso. Tal vez no sea políticamente correcto, pero sí es biológicamente correcto.

1. Culos

Las nalgas que más atractivas resultan a los hombres son las nalgas redondeadas, con forma de melocotón. Las nalgas femeninas del ser humano se diferencian de las del resto de los primates en que las hembras primates exhiben unas nalgas protuberantes y aumentadas de tamaño sólo cuando están listas para el apareamiento. Las hembras humanas exhiben siempre unas nalgas aumentadas de tamaño y están casi siempre disponibles para el hombre. Ello se debe a que uno de los principales objetivos de la actividad sexual humana normal es fomentar un emparejamiento permanente que permita criar a los hijos con éxito.

El ser humano es el único primate que se aparea de manera frontal. En las demás especies primates el macho aborda a la hembra por detrás y ella utiliza unas nalgas enrojecidas y aumentadas de tamaño como señal de que esta lista para el apareamiento. Y ahí está el secreto de la atracción que los hombres sienten por el culo femenino: la impresión de que ella está siempre preparada sexualmente. Las nalgas de las mujeres tienen dos objetivos más: almacenar grasa para el periodo de lactancia y actuar como almacén de urgencia de alimentos en épocas de delgadez, algo similar a la joroba de los camellos.

Las hembras humanas son las únicas primates que tienen las nalgas siempre aumentadas de tamaño.

Los pantalones vaqueros se han hecho muy populares porque subrayan las nalgas y Ies proporcionan un aspecto firme y redondeado. Los zapatos de tacón alto obligan a quien los calza a arquear la espalda, a sacar las nalgas hacia fuera y a caminar contoneándose, algo que, ineludiblemente llama la atención del hombre. Se dice que Marilyn Monroe recortaba unos dos centímetros del tacón del zapato izquierdo para subrayar su contoneo. Las hembras

de determinadas especies de escarabajos contonean también el trasero delante de sus potenciales parejas para atraer su atención.

2. Los pechos

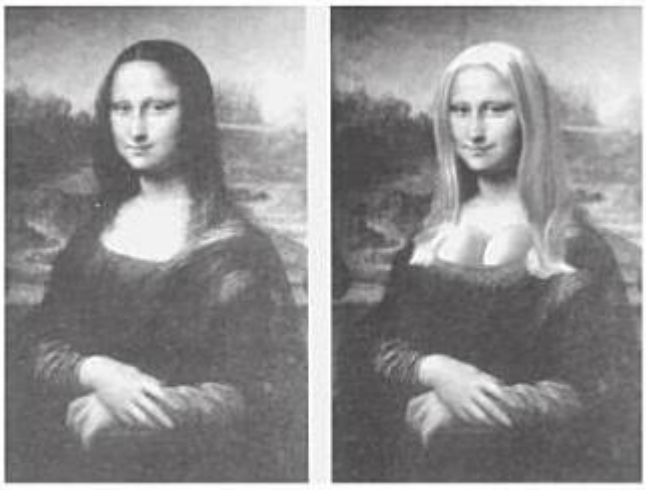
En los últimos años la mayor parte del planeta ha desarrollado una obsesión por los pechos, y todo lo relacionado con ellos, cosmética y quirúrgicamente, se ha convertido en un negocio de billones de dólares. Un hecho destacable, teniendo en cuenta que los pechos humanos son poco más que unas glándulas sudoríparas aumentadas de tamaño.

«No sé cocinar. ¿Y a quién le importa?»

El pecho está constituido, básicamente, por tejido graso. Es lo que le proporciona su aspecto redondeado y es un tejido que poco tiene que ver con la producción de leche materna.

Por encima de todo, los pechos tienen un claro objetivo: señalización sexual. Los pechos imitan el aspecto trasero de la mujer, una reliquia de los días en que el ser humano andaba a cuatro patas. Si se nos acercara un mono o un chimpancé caminando sólo con dos patas, no podríamos decir si es macho o hembra. Pero el ser humano camina con dos piernas y el pecho femenino, con su gran tamaño, es una evolución que pretende imitar el trasero femenino. Pruebas realizadas con fotografías de nalgas y pechos femeninos demuestran, de forma convincente, que los hombres son incapaces de diferenciarlos.

Las pruebas demuestran que los hombres no diferencian unas nalgas de unos pechos.



ANTES DESPUÉS

Mona Lisa después de dos semanas de estancia en Estados Unidos.

Los vestidos escotados y los sujetadores de realce subrayan esta señal porque crean una hendidura entre los pechos. Por suerte, prácticamente todas las encuestas sobre el tema indican que a los hombres les gustan los pechos de todas las formas y tamaños... y que lo que más les estimula es la hendidura que se crea entre ellos. No importa que una mujer tenga los pechos del tamaño de un melón o que parezcan sandias... a los hombres les interesan todos y les encanta la regatera que se forma entre ellos. La mujer que se siente atraída por un hombre suele inclinarse hacia adelante y pegar los brazos a su cuerpo, una acción que junta los pechos y crea una regatera.

Los pechos favoritos de los hombres son los de la mujer que se encuentra en su cumbre sexual y reproductora, es decir, en torno a los veinte años. Son los pechos que suelen contemplar los hombres en las páginas centrales de las revistas, en las bailarinas eróticas y en la publicidad basada en el atractivo sexual.

Los investigadores de la Universidad de Purdue, en Estados Unidos, descubrieron que una mujer que haga autostop, dobla el número de coches que se detienen si aumenta el tamaño de su busto con cinco centímetros de relleno.

Cuando alguien está «caliente»

La temperatura base del ser humano es de treinta y siete grados, pero la temperatura de la piel varía dependiendo de nuestro estado emocional. Como hemos mencionado anteriormente, la gente descrita como fría está también físicamente más fría porque su riego sanguíneo se desplaza hacia los músculos de los brazos y las piernas en preparación para la respuesta de «luchar o salir huyendo» que genera la tensión. De modo que cuando decimos que alguien es como un «pez frío sin sangre» hablamos correctamente, tanto a nivel emocional como físico. Por otro lado, cuando una persona siente atracción hacia otra, su sangre asciende hacia la superficie de la piel y la calienta. Esta es la razón por la cual los amantes que se encuentran en el «calor de la pasión» se dan un «abrazo caliente», tienen «encuentros que hacen salir humo» y se ponen «calientes». En muchas mujeres este aumento de la temperatura corporal se observa en sus pechos, que aumentan de color, y en sus mejillas.

Si es usted hombre, en la última sección descubrirá
que el dinero que ha invertido merece la pena

---

3. El atractivo de las piernas largas

Las supermodelos y las estrellas de cine tienen cuerpos desproporcionados que conservan las piernas largas de la pubertad.

Existe una razón biológica por la que a los hombres les encantan las piernas largas. Cuando una chica alcanza la pubertad, las hormonas fluyen por su cuerpo y sus piernas se alargan rápidamente, convirtiéndola en una mujer. Sus piernas largas se convierten en una potente señal no verbal que indica a los hombres que ya está sexualmente madura y que es capaz de concebir. Esta es la razón por la cual las piernas largas siempre se han asociado a una fuerte sexualidad femenina.

A los hombres les encanta que las mujeres lleven tacones altos porque provocan la ilusión de unas piernas largas de aspecto fértil. Los tacones altos mejoran la forma sexual de la mujer porque alargan sus piernas, obligan a las nalgas a sobresalir, hacen que sus pies parezcan

más pequeños y empujan la pelvis hacia adelante. Es por eso que las sandalias de tacón alto con cintas que recuerdan condiciones de esclavitud son el objeto sexual más eficiente del mercado.

Los tacones altos alargan las piernas de la mujer, la obligan a cimbrear las nalgas y a sacar pecho.

Los hombres suelen preferir la mujer con piernas con formas y algo gruesas, antes que la mujer con piernas de «palillo». La grasa adicional subraya la diferencia entre las piernas del hombre y las de la mujer y además indica que la mujer está mejor preparada para la lactancia. A los hombres les gustan las piernas de mujer con aspecto atlético, aunque tampoco hasta el extremo que parezcan las de un futbolista.

Modelos como Elle MacPherson y Rachel Hunter han convertido las señales de atracción femenina en un negocio multimillonario.

Signos y gestos masculinos de cortejo

Las exhibiciones masculinas tienen que ver con la muestra de poder, riqueza y estatus social. Si es usted mujer, es más que probable que quede defraudada con nuestro resumen de las señales del cortejo masculino, pues son más bien escasas en comparación con las de las mujeres. Mientras que la mujer se viste sensualmente, se maquilla y utiliza un amplio rango de gestos de cortejo, los hombres aceleran el motor del coche, fanfarronean sobre lo que ganan y desafían a otros hombres. En lo que a los rituales de cortejo se refiere, los hombres son tan efectivos como cualquiera apostado junto a un río que intente pescar aporreando a los peces en la cabeza con un palo. Las mujeres disponen de más anzuelos y habilidades de pesca para hacerse con su presa y ningún hombre podrá esperar en su vida ponerse a su nivel.

En esta sección comentaremos las principales señales de cortejo del lenguaje del cuerpo masculino, básicamente centradas en torno a su entrepierna. En general, los hombres no son buenos enviando y recibiendo los mensajes del juego del emparejamiento y, como hemos dicho anteriormente, las mujeres no son sólo las que controlan el juego y establecen las reglas, sino que además son las dueñas del marcador. Los hombres, básicamente, se limitan a reaccionar a las señales que captan.

Hay revistas que pretenden convencer a sus lectores de que las habilidades de cortejo del hombre están mejorando últimamente porque cada vez son más los que prestan cierta atención a su aspecto externo. Los hombres de hoy utilizan cremas, se hacen la manicura y la pedicura, se riñen el pelo, se cuidan la dentadura, utilizan acondicionador capilar e incluso se maquillan. Un estudio llevado a cabo por Gillette en el año 2004 en el Reino Unido mostró que los escoceses son los hombres más presumidos de Gran Bretaña, ya que pasan una media de dieciséis minutos al día acicalándose frente al espejo. Debemos tener en cuenta, sin embargo, que este comportamiento se debe más a un incremento de los niveles de vanidad masculina que a la habilidad del hombre de captar las señales de cortejo de la mujer.

Una encuesta realizada en Estados Unidos descubrió que las dos palabras que a la mujer más le gustaría oír en boca de su pareja no son «Te quiero», sino *«Has adelgazado».*

Igual que sucede con la mayoría de animales macho, el macho humano exhibe un comportamiento de acicalamiento y pavoneo cuando una pareja potencial entra en escena. Además de las reacciones físicas automáticas ya mencionadas, el hombre arreglará el nudo de la corbata, alisará el cuello de la camisa, se sacudirá la pelusilla imaginaria que pueda tener en los hombros y se tocará los gemelos de los puños, u observará y colocará bien su camisa, abrigo u otra prenda de vestir.

Gesto de acicalamiento masculino con la corbata.

Por qué los hombres hablan con las mujeres al iniciar una relación

Muchos hombres dan por sentado que hablar largo y tendido con una mujer sobre los detalles personales e íntimos de su vida, o de la de ella, les sirve para ganar puntos. Cuando un hombre inicia una relación suele utilizar la táctica del discurso, pero después del periodo de luna de miel, suele regresar a su comportamiento estereotipado de hablar poco, es decir, de hablar únicamente aferrándose a los hechos, a la información y a solucionar problemas.

La obsesión del hombre por la entrepierna

La exhibición sexual más directa que un hombre puede hacer hacia una mujer es el gesto agresivo de esconder los pulgares en el cinturón, un gesto que subraya su entrepierna. Puede también encarar su cuerpo hacia ella y señalarla con el pie, utilizar una mirada íntima y personal y mantenerle la mirada más tiempo de lo que sería normal. Otra posibilidad, si el hombre está sentado o apoyado contra una pared, es la de abrir las piernas para exhibir su entrepierna.

En los babuinos y en otros primates observamos que los machos muestran su dominio exhibiendo el pene. Abren las patas y muestran a todo el mundo su aparejo nupcial, tocándoselo casualmente de vez en cuando para con ello afirmar y reafirmar su estatus dominante. El hombre utiliza este mismo tipo de exhibición para afirmar su virilidad, aunque lo hace de manera más sutil que los babuinos, principalmente por la importante sentencia carcelaria que hacerlo así le implicaría.

En el siglo xv apareció la «coquilla», un accesorio de la vestimenta nada sutil, cuyo objetivo era subrayar el tamaño de la masculinidad del hombre y, en consecuencia, su estátus social. En el siglo xxi los nativos de Nueva Guinea siguen utilizando protectores del pene que aumentan su tamaño, mientras que los hombres occidentales consiguen el mismo efecto con los calzoncillos ajustados, los bañadores minúsculos o balanceando delante de su entrepierna un llavero cargado de llaves o el extremo del cinturón.

«Los hombres que llevan estos calzoncillos no necesitan llevar nada más.»

Los objetos colgantes proporcionan al hombre la oportunidad de bajar la mano hasta allí de vez en cuando para colocarlos en su debido lugar. A las mujeres ni se les pasa por la cabeza llevarse la mano a la entrepierna y rascársela en público y les sorprende que los hombres se queden tan frescos practicando regularmente ese gesto. El mensaje es el mismo para todos los primates macho: el hombre, simplemente, lo practica de otra manera.

Este guerrero Mek, de Irian Jaya,
con su tradicional funda para el pene,
no deja lugar a dudas
sobre el mensaje que pretende transmitir.

Arreglarse la entrepierna

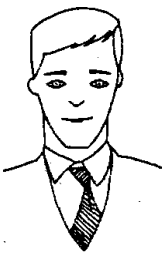
La forma más común de exhibición pública sexual del hombre es el gesto de *arreglarse la entrepierna*. Las mujeres de todo el mundo se quejan siempre de que a veces están hablando con un hombre y de repente, sin motivo aparente, él se lleva la mano a la entrepierna. La conclusión derivada de esto es que sus testículos son tan grandes y molestos que necesita prestarles constantemente atención para evitar que se queden sin riego sanguíneo.

Lo estupendo de ser hombre es que no es necesario ausentarse de la sala para poner las cosas en su sitio.

Observe cualquier grupo de hombres, sobre todo en un entorno en el que se fomenten las típicas actitudes de macho (como entre los componentes de un equipo deportivo) y verá gestos continuos de llevarse la mano a la entrepierna. Inconscientemente, todos ellos intentar reafirmar su masculinidad delante de los demás. Las mujeres se horrorizan cuando ven que un hombre les sirve una copa con la misma mano que acaba de utilizar para realizar sus tocamientos y que luego la utiliza para saludar a más gente estrechándoles la misma mano.

La corbata ladeada

Si es usted hombre y quiere averiguar a qué mujer le gusta, vístase con traje y corbata, pero cuidando de colocar la corbata ligeramente ladeada y de colocar algún hilillo encima del hombro de la americana. La mujer que lo encuentre atractivo no podrá resistir la tentación de sacudirle ese hilillo o de ponerle la corbata en su debido lugar.



Una corbata ligeramente ladeada ofrece una oportunidad a la mujer interesada de colocarla en su debido lugar.

El cuerpo de los hombres: ¿en qué transforma a las mujeres?

Las investigaciones nos muestran que las mujeres prefieren a los hombres con voz suave y profunda, pues los tonos de voz más profundos están directamente relacionados con niveles elevados de testosterona. El cambio de voz que experimentan los niños cuando llegan a la pubertad es debido al aumento de hormonas masculinas que los lleva a convertirse en hombres y a hacer «gallos» de la noche a la mañana. Cuando un hombre se encuentra con una mujer que le gusta, se dirige a ella hablándole con un tono de voz profundo que subraye su masculinidad. La mujer interesada, por otro lado, le responderá con su tono de voz más agudo para contrastar con su feminidad. Desde que se inició el movimiento feminista en la década de los sesenta, las mujeres han ido incorporándose a puestos de trabajo masculinos y a tareas que exigen la producción de testosterona, la hormona que nos lleva a conseguir nuestros objetivos y que ha sido descrita como la «hormona del éxito». Las investigaciones nos muestran que en países como Estados Unidos, Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda, donde el movimiento feminista ha calado más hondo, la voz de las mujeres se ha ido volviendo más profunda a medida que las mujeres se han vuelto más afirmativas y autoritarias. Esperemos que a ello no le siga el aumento del vello corporal.

¿Es ella una chica pecho, piernas o culo?

Determinados aspectos del cuerpo masculino desencadenan visualmente la respuesta sexual de la mujer al hombre. En lo que a las partes favoritas del cuerpo masculino se refiere, las mujeres se dividen también universalmente en tres grupos: piernas, culo, y pecho y brazos, con las partidarias del culo llevándose el cuarenta por ciento de los votos del primer premio. En esta sección analizaremos únicamente las características físicas del cuerpo masculino y por qué cada una de estas partes tiene el impacto que tiene sobre los sentidos femeninos.

En general, las mujeres buscan también el cuerpo en forma y deportista, hombros anchos, pecho y brazos musculosos y trasero firme. Incluso en el siglo xxi, las encuestas muestran de forma abrumadora que las mujeres siguen deseando al hombre con el aspecto de poder combatir contra animales y defenderla de los invasores.

El cuerpo masculino está *expresamente construido para perseguir, capturar* y *combatir contra los animales, cargar objetos pesados* y *matar arañas.*

1. Espaldas anchas y pecho y brazos musculosos

El torso del cazador es amplio y se remata con unas caderas más estrechas, mientras que el cuerpo de la mujer es más estrecho en los hombros y se ensancha en las caderas. Los hombres desarrollaron estas características para poder cargar armas pesadas durante largas distancias y volver a casa con sus presas.

El pecho del hombre se desarrolló para albergar unos pulmones de gran tamaño que le permitieran una distribución más efectiva del oxígeno y respirar, de manera eficiente, al correr y perseguir a sus presas. Antiguamente, cuanto mayor era la caja torácica del hombre, más respeto y poder inspiraba, lo que sigue siendo así en la mayoría de las tribus primitivas actuales.

Las mujeres se sienten atraídas por un cuerpo masculino con un torso bien definido, aunque a la mayoría no le gusta el aspecto de «musculitos» del culturista.
Con un hombre así, la mujer tiene la sensación de que al hombre le interesa más su propia belleza que la de ella.

2. Culo pequeño, y firme

El culo pequeño y compacto es el preferido por las mujeres de todo el mundo, aunque pocas comprenden el porqué de la atracción magnética que despierta. El secreto está en que para realizar el movimiento de empuje necesario para transmitir los espermatozoides durante el acto sexual, es necesario poseer un trasero firme y musculoso. Al hombre con trasero gordo o flácido le resultará más difícil realizar este movimiento hacia adelante y tenderá a acompañar los movimientos de empuje con la totalidad de su cuerpo. Esto no resulta agradable para la mujer, ya que el peso del cuerpo del hombre puede acabar resultándole incómodo y dificultarle la respiración. Por otro lado, un trasero pequeño y firme promete más posibilidades de realizar un trabajo efectivo.

En internet se encuentran muchas páginas en las que las mujeres pueden puntuar los traseros de los hombres.

3. Caderas estrechas y piernas musculosas

Las piernas de los hombres resultan atractivas para las mujeres siempre y cuando sean el símbolo del poder masculino y la resistencia física. Las piernas potentes y angulosas del hombre son las más largas de todos los primates, y sus caderas estrechas le permiten correr a una buena velocidad durante distancias largas para perseguir y capturar a sus presas. Las caderas anchas de las mujeres dificultan su capacidad de correr y sus pantorrillas y pies suelen desviarse hacia los lados para equilibrar el peso del cuerpo. El doctor Devendrá Singh, un destacado profesor de neuropsicología de Estados Unidos, descubrió que para las mujeres la relación más atractiva entre la cintura y la cadera masculina es la del noventa por ciento.

Resumen

El mundo está asolado por una epidemia de soltería. En los países occidentales el porcentaje de matrimonios es el más bajo de los últimos cien años (la mitad de los que se contraían veinticinco años atrás). En lugares como Australia, el veintiocho por ciento de los adultos no ha contraído nunca matrimonio.

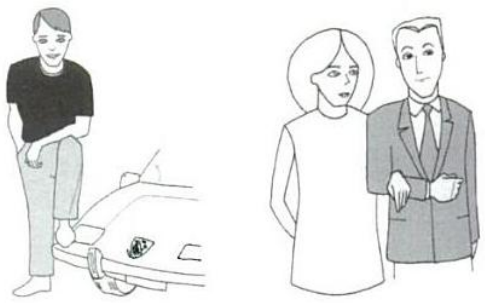
El hecho de que hombres y mujeres se motiven, de entrada, por las características físicas del cuerpo del sexo opuesto, puede resultar desalentador para muchos pero, en el lado positivo, tenemos que comprender que todos podemos tomar conscientemente la decisión de mejorar nuestro atractivo hacia el sexo contrario. Para los que deciden seguir siendo tal y como son, las citas por internet, las citas a ciegas y los encuentros concertados son alternativas en auge y el *New York Times* estimaba un volumen de facturación mundial para el sector de tres billones de dólares en el 2003. Y ya que a los hombres les cuesta más conocer a mujeres que viceversa, cada vez hay más lugares donde los hombres asisten a clase para aprender a ligar.

16

Señales de propiedad, territorio y altura

Siempre enunciamos físicamente
lo que consideramos como nuestro.

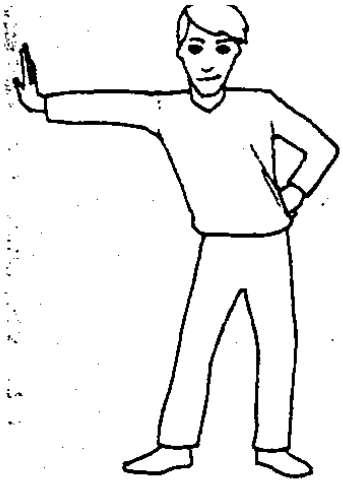
Cuando nos apoyamos sobre una persona o un objeto, lo hacemos para enunciar una posesión territorial sobre esa persona u objeto. El gesto de apoyarnos en algo se utiliza también como método de dominio o intimidación en el caso de que ese objeto pertenezca a otra persona. Por ejemplo, sí vamos a tomar una fotografía a un amigo con su nuevo coche o barco u objeto personal, es probable que nuestro amigo se apoye en su nueva, posesión, coloque un pie sobre la misma o la rodee con el brazo. Cuando una persona toca su propiedad, la convierte en una extensión de su cuerpo y es su manera de demostrar a los demás que ese objeto le pertenece. Los enamorados se dan la mano o se abrazan en público para enseñar a los competidores que aquella persona les pertenece. El ejecutivo pone los pies sobre la mesa o se apoya en la puerta del despacho para demostrar que aquella oficina y su mobiliario le pertenecen. La mujer sacude la pelusilla imaginaria del hombro de su marido para comunicar a las demás mujeres que ese hombre está ocupado.



La gente enseña a los demás sus posesiones conectando,
de algún modo, ese objeto o persona con su cuerpo.

Victoria Beckham confirma su posesión de David Beckham dejándole la mano marcada en el pecho.

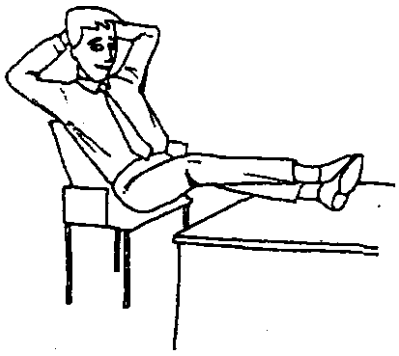
Una forma fácil de intimidar a alguien es apoyándose en su posesiones, sentándose en ellas o utilizándolas sin permiso. Pero además de practicar ese evidente abuso del territorio personal o de las posesiones de la otra persona (sentándonos en su mesa o tomándole prestado el coche sin preguntárselo antes, por ejemplo), existen otras técnicas de intimidación mucho más sutiles. Una de ellas consiste en apoyarse en la puerta del despacho de la otra persona o en sentarse en su silla.



El intimidador en la puerta.

El vendedor que visita a un cliente debería ante todo preguntar, antes de tomar asiento: «¿Cuál es su silla?», pues sentarse en el lugar equivocado intimidaría al cliente potencial.

El objetivo de Michael Jackson en el deplorable incidente en el que balanceó a su bebé asomándolo por la ventana, era acercar la distancia entre el pequeño y sus admiradores para que éstos pudieran experimentar una «propiedad» temporal del bebé. Pero pasó por alto la distancia existente entre el bebe y el suelo.



Afirmar la propiedad de la mesa.

Hay personas que van siempre apoyándose en las puertas y que van por la vida intimidando a la gente desde el primer momento. Aconsejamos a estas personas que practiquen una posición erguida, con las palmas de las manos visibles, para así generar una impresión positiva en los demás. Los demás se forman un noventa por ciento de su opinión respecto a nosotros en los primeros cuatro minutos del primer encuentro y es importante que tengamos presente que nunca tendremos una segunda oportunidad de disfrutar de ese primer encuentro.

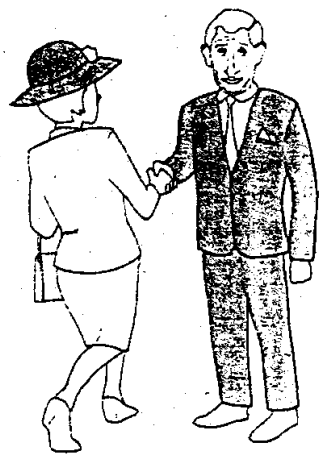
Cuando la silla del jefe no tiene brazos, lo que es poco probable pues esta es normalmente una característica de la silla del visitante, puede presentarse con uno o dos pies sobre la mesa. Si su superior entra en su despacho, es poco probable que el jefe, que ahora se ha convertido en subordinado, siga utilizando un gesto territorial y de propiedad tan evidente y más probable que pase a versiones más sutiles, como la de poner el pie en el cajón inferior de la mesa o, si la mesa no tiene cajones, poner el pie junto a la pata de la mesa para confirmar con ello que se trata de un objeto de su posesión.

La inclinación del cuerpo y el estatus

Históricamente, el gesto de erguir o inclinar el cuerpo delante de otra persona se ha utilizado como un medio para establecer relaciones de superior y subordinado. Nos referimos a los miembros de la realeza como «Su Alteza», mientras que se dice de los individuos que cometen actos repulsivos que cometen «bajezas». A nadie le gusta que le describan como «corto de vista», que le «miren desde arriba» o «quedarse corto» en el cumplimiento de sus objetivos. El conferenciante se sube a la tribuna de oradores para estar más alto que su público, el juez se sienta en un lugar más elevado que el resto del tribunal, el ganador de la medalla de oro olímpica ostenta un lugar más alto en el podio, los que viven en un ático transpiran más poder que los que viven en la planta baja y hay culturas que dividen sus clases sociales en «clase alta» y «clase baja».

La gente superior «se pone a la altura de las circunstancias», «se sube al pedestal» y se torna «alta y poderosa». Y ningún Dios que se precie viviría jamás allá abajo en los suburbios, ni en las planicies, ni en los valles. Viven en el Monte Olimpo o en el Cielo. Y todo el mundo comprende el significado de levantarse para hablar en una reunión, para controlar lo que sucede.

Las mujeres hacen una reverencia frente a los miembros de la realeza y los hombres inclinan la cabeza o se despojan del sombrero para parecer más bajos que el personaje real. El saludo moderno es una reliquia del acto de quitarse el sombrero para parecer más bajo. La persona que realiza el saludo se quita simbólicamente el sombrero dando lugar al tipo



Disminuimos nuestra altura, para mostrar subordinación a los demás, y la aumentamos para ganar estatus social.

moderno de saludo. Los hombres actuales, que suelen ir sin sombrero, siguen todavía tocándose la frente cuando son presentados a una mujer, un gesto que no es otra cosa que una reliquia de la costumbre de sus antepasados de quitarse el sombrero. Cuanto más humilde o subordinado se sienta un individuo respecto a otro, más inclinará su cuerpo.

Hay quien describía a Roger como la columna *vertebral de la organización. Otros no llegaron tan alto.*

Algunas empresas japonesas han reintroducido la «máquina de saludar»,, un artefacto que enseña al personal el ángulo exacto de inclinación que debe adoptarse para saludar a un cliente. El ángulo suele ser de quince grados para el cliente que «sólo está mirando» y de hasta los cuarenta y cinco grados para el comprador. La gente que en el mundo de los negocios «saluda» continuamente a los directivos, es calificada con adjetivos despectivos como «lame culos» y «rastreros».

Tenemos un gran hombre en la ciudad

A pesar de lo que pueda ser políticamente correcto de creer con respecto a la altura, los estudios demuestran, de forma convincente, que las personas altas tienen más éxito, están más sanas y viven más tiempo que las bajitas. El doctor Bruce Ellis, director de Psicología Experimental de la Universidad de Canterbury, Nueva Zelanda, descubrió que los hombres altos tienen, además, mayor éxito reproductor que los bajos, no sólo porque los niveles elevados de testosterona se relacionan con la altura, sino también porque las mujeres prefieren como pareja a hombres más altos que ellas. Los hombres altos están considerados como más protectores y pueden transmitir esta ventaja a través de sus genes. Los hombres prefieren mujeres más bajas que ellos porque es un hecho que les da cierta ventaja aparente.

Cuanto más baja sea una mujer, más probable es que se vea interrumpida por hombres. Una de nuestras clientas, una directiva que mide un metro cincuenta y cinco centímetros y que trabaja en una empresa consultora en la que predominan los hombres, se quejaba de verse continuamente interrumpida por sus compañeros en las reuniones de dirección y que pocas veces podía presentar por completo sus ideas o, incluso, acabar sus frases. Concebimos una estrategia para que cuando tuviese que hablar se pusiese en pie, se dirigiera a la mesa del café y, al volver a su asiento, siguiera de pie hablando y presentando sus ideas. Se quedó sorprendida al ver la diferencia de aceptación. Y aunque no podía utilizar siempre el truco del café, comprendió que un sencillo ajuste de perspectiva de altura era todo lo que necesitaba para tener más autoridad.

Siempre vemos hombres altos con mujeres más bajas que ellos, pero rara vez observamos lo contrario.

En nuestros seminarios observamos constantemente que los altos directivos suelen ser más altos que los demás. A través del Institute of Management recopilamos los datos de altura y sueldo de dos mil quinientos sesenta y seis directivos de empresas y descubrimos

que cada dos centímetros de altura por encima de la media de la empresa, sumaban unos seiscientos euros a su salario, independientemente de que fuera hombre o mujer. Investigaciones llevadas a cabo en Estados Unidos también demostraron que la altura está relacionada con el éxito económico en Wall Street, cada dos centímetros de altura sumaban quinientos euros a los resultados obtenidos en la bolsa. Se ha encontrado incluso la misma correlación en los departamentos gubernamentales y en las universidades, que supuestamente promocionan a la gente según su nivel de competencia y en igualdad, no por su altura. Un estudio llevado a cabo en Estados Unidos demostró que las personas altas no sólo obtienen los mejores puestos en las empresas, sino que además reciben los sueldos más elevados. Los que están por encima del metro noventa reciben un doce por ciento más de los que miden por debajo del metro ochenta y cinco.

¿Por qué hay gente que parece más alta en televisión?

Las personas «percibidas» como altas tienen también mejores resultados en los debates políticos televisados: en la pantalla televisiva, las personas miden tan sólo quince centímetros, por lo tanto, no nos queda otro remedio que decidir subconscientemente su altura. La altura que decidamos otorgarles y la cantidad de poder que les demos, se relaciona directamente con el poder y la autoridad de su presentación. Esta es la razón por la cual hay tantos actores, políticos y personalidades de talla baja que resultan tan bien en televisión: porque parecen altos. Por ejemplo, el primer ministro australiano, John Howard, se quedó con el mote de «Pequeño Johnny» porque en televisión se presentaba como una persona suave y tranquila. Las investigaciones que realizamos descubrieron que el electorado lo percibía con una altura de un metro sesenta y siete centímetros (una altura escasa para un hombre), mientras que en realidad medía un metro setenta y cinco. Uno de sus adversarios, el antiguo primer ministro Bob Hawke, siempre era percibido como de un metro ochenta y cinco de altura, y era así porque actuaba como una persona «alta». En realidad media sólo un metro setenta.

En televisión, una *convincente actuación hace parecer más alto.*

Una investigación pionera llevada a cabo por Wilson en 1968 descubrió que cuando un estudiante se dirigía a otros estudiantes, era percibido por estos como una persona que medía un metro setenta y cinco de altura. Cuando el mismo estudiante fue presentado posteriormente como profesor, el público lo percibió con una altura de un metro noventa. Una actuación convincente o un título que impresiona, hacen que los demás nos perciban como más altos de lo que en realidad somos.

Sométase al test del suelo

Si quiere poner a prueba la relación entre autoridad y altura, pruebe lo siguiente con un amigo. En primer lugar, tiéndase en el suelo y pídale a su amigo que se ponga de pie a su lado para maximizar la diferencia de altura.

A continuación pídale a su amigo que lo regañe gritando lo más fuerte posible. Intercambien luego los puestos (usted de pie y su amigo en el suelo) y pídale que repita la regañina. Descubrirá que a su amigo no sólo le resulta casi imposible hacerlo, sino que además su voz sonará distinta y le faltará autoridad, por mucho que lo intente.

Los inconvenientes de la altura

Pero ser alto no siempre es positivo. Mientras que la gente alta suele inspirar más respeto que la baja, la altura puede también resultar perjudicial en determinados aspectos de la comunicación personal, por ejemplo, cuando hay necesidad de «hablar al mismo nivel», o de tener una discusión «mirándose a los ojos» con otra persona y no quiere ser percibido como «demasiado imponente».

En Gran Bretaña, Philip Heincy, un visitador médico de dos metros de altura, fundó el Club de las Personas Altas para promocionar las necesidades prácticas, médicas y sociales de los miembros más altos de la sociedad. Descubrió que su altura resultaba amenazante para sus clientes, que tenían la sensación de que quería imponerles sus ideas y no se concentraban en sus explicaciones. Descubrió que cuando ofrecía una presentación de ventas sentado, el entorno de comunicación no sólo mejoraba, sino que, además, la desaparición de la amenaza física aumentaba sus ventas en un escandaloso sesenta y dos por ciento.

¿De qué manera bajar el cuerpo puede hacer subir el estatus?

Existen determinadas circunstancias en las que bajar el cuerpo puede ser una señal de dominio. Esto sucede cuando nos repantigamos y nos ponemos cómodos en el asiento de una casa ajena, mientras el propietario permanece en pie. Lo que comunica la actitud dominante o agresiva es la informalidad total en el territorio de la otra persona.

Todos nos sentimos superiores y protectores cuando estamos en nuestro territorio, sobre todo, cuando estamos en nuestra casa, y por ello los gestos y el comportamiento sumiso en nuestro territorio hace que los demás se pongan de nuestro lado.

¿De qué manera pueden ganar votos los políticos en televisión?

Llevamos casi tres décadas asesorando a personajes públicos para que los demás los consideren personas creíbles y dignas de crédito. Estos personajes van desde estrellas del rock y políticos hasta hombres del tiempo y primeros ministros. En una ocasión dos líderes políticos recibieron una invitación para desarrollar dos debates televisivos en los que tenían que explicar cómo dirigirían el país. Uno de los candidatos, al que llamaremos candidato A, medía un metro setenta y cinco centímetros y los votantes lo tenían por más bajo debido a su forma de ser suave y tranquila. El otro, el candidato B, medía un metro noventa y el electorado lo percibía como más alto debido a su actitud enérgica y autoritaria. Después del primer debate el candidato más bajo había perdido muchos puntos frente al más alto. El candidato A nos llamó para que lo asesoráramos y le sugerimos diversas estrategias, destacando entre ellas la de recortarle diez centímetros a su atril, lo que le proporcionaría la misma distancia visible entre la parte superior del atril y la barbilla que la que tenía el candidato B. Le sugerimos también que pidiera que la cámara que lo filmara se situara un poco más baja, de modo que lo filmara desde abajo y, gracias a ello, le proporcionara el aspecto de una persona más alta de lo que en realidad era. Le dijimos que dirigiera su mensaje directamente a la cámara para que todos los votantes tuvieran la sensación de que se dirigía personalmente a ellos. Funcionó. Después del segundo debate, el candidato A fue considerado por el público como el claro vencedor y los medios de comunicación informaron de que había cobrado «un nuevo sentido de la autoridad y el liderazgo». El candidato A se convirtió en el líder del país después de las elecciones. La lección a aprender en este ejemplo es que, en general, los votantes no están muy interesados en lo que se les dice, y recuerdan poco lo que los políticos explican en sus discursos electorales. Los votantes basan su voto final en la creencia de que el ganador es el que está mejor preparado para ser líder.

Cómo aplacar a los que se enfadan

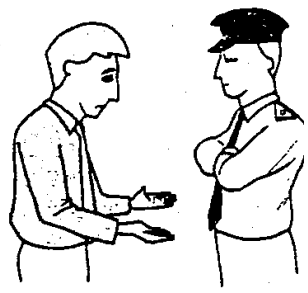
No intimidar a los demás es posible si, conscientemente, disminuimos nuestra altura en relación a ellos. Examinemos el lenguaje del cuerpo en una situación en la que hemos cometido una infracción al volante (como saltarnos una señal de stop o no ceder el paso y acelerar) y la policía nos detiene. En estas circunstancias el oficial se acercará a nuestro vehículo viéndonos como un adversario y la reacción de la mayoría de los conductores será permanecer en el interior del coche, bajar la ventanilla y buscar excusas o negar el delito. Las negativas del lenguaje del cuerpo en este caso son:

1. El oficial se ve forzado a abandonar su territorio (el coche patrulla) y a adentrarse en el territorio de la persona que ha cometido la falta (su vehículo).
2. Suponiendo que esa persona es realmente culpable, sus excusas representarán un ataque para el oficial.
3. Al permanecer dentro del coche, se crea una barrera entre esa persona y el oficial de policía.

Teniendo en cuenta que bajo estas circunstancias el oficial de policía está en una posición superior, este comportamiento sirve, únicamente, para que la situación vaya de mal en peor y las posibilidades de acabar recibiendo una multa aumenten. Si le detiene la policía por una circunstancia de este tipo, intente lo siguiente:

1. Salga inmediatamente del coche (su territorio) y avance hacia el coche del policía (su territorio). De esta manera el policía no tendrá que molestarse en abandonar su espacio.
2. Encorve el cuerpo para parecer más pequeño que el policía.
3. Rebaje su estatus diciéndole al policía que ha sido usted un irresponsable y ascienda el de él dándole las gracias por indicarle el error que ha cometido y diciéndole que es consciente de lo difícil que debe ser su trabajo al tener que tratar, constantemente, con locos como usted.
4. Con las palmas de las manos hacia arriba y con voz temblorosa, pídale que no le ponga la multa. Si es usted mujer y el oficial de policía es hombre, pestañee repetidamente y diríjase a él utilizando un tono de voz agudo. Si es usted hombre, acepte la multa y páguela.

Este comportamiento le indica al oficial de policía que usted no representa ninguna amenaza y le anima a asumir el papel del padre que da una regañina, en cuyo caso podría decidir limitarse a darle una severa advertencia y decirle que siga adelante... ¡sin la multa! Si utiliza esta técnica tal y como se indica, podrá ahorrarse la multa en el cincuenta por ciento de los casos en los que el coche patrulla lo detenga.



«¡No me multe, por favor!»

La misma técnica sirve para calmar a un cliente enfadado que devuelve un producto defectuoso a la tienda o que quiere hacer una reclamación. En este caso, el mostrador del establecimiento representa una barrera entre el empleado y el cliente. El control del cliente enfadado es difícil mientras el empleado permanezca en su lado del mostrador y genera una situación de «usted contra mí» que puede incluso irritar más, si cabe, al cliente. Si el empleado se traslada al lado del cliente con el cuerpo encorvado y las palmas de las manos hacia arriba, y utiliza la misma técnica que hemos enseñado para el oficial de policía, conseguirá aplacar los ánimos del cliente enfadado. Permanecer detrás de una mesa o un mostrador sube los niveles del enfado.

¿Qué tiene que ver el amor con todo esto?

El antropólogo polaco Boguslaw Pawlowski descubrió que en la relación ideal, el dinero, la confianza y el respeto son menos importantes que una diferencia de altura de 1 a 1,09. El estudio que llevó a cabo en el año 2004 demostró que para asegurarse la felicidad marital el hombre tiene que ser 1,09 veces más alto que su pareja. Esta fórmula encaja con diversos casos de romances fracasados, como el de Nicole Kidman (un metro ochenta) con Tom Cruise (un metro setenta).

Ejemplos de parejas que caen dentro de esta diferencia de éxito son:

Cherie Blair y Tony Blair = 1,10

Jennifer Anniston y Brad Pitt = 1,11

Victoria Beckham y David Beckham = 1,09

Y ejemplos de parejas que técnicamente no caben en esta diferencia son:

Camilla Parker-Bowles y el príncipe Carlos = 1,01

Penny Lancaster y Rod Stewart = 0,97

Estrategias para ganar percepción de altura

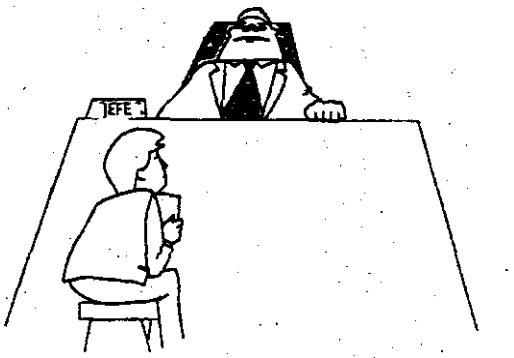
Si es usted bajito puede emplear diversas estrategias para neutralizar el poder de las personas más altas decididas a intimidarlo. Un detalle importante, si es usted mujer, pues en promedio, las mujeres son cinco centímetros más bajas que los hombres. Establezca un espacio donde puede controlar el entorno utilizando sillas de diversas alturas y pida a las personas más altas que ocupen las sillas más bajas. La posición sentada neutraliza la altura, de modo que si sentáramos al *Increíble Hulk* en un sofá bajo disminuiríamos el poder que desprende. Sentarse en el extremo opuesto de una mesa sirve también para equilibrar las cosas, igual que apoyarse en el umbral de la puerta del despacho de alguien para hablar, mientras el propietario del despacho va hablando. Hablar en un lugar público, como en un bar o en un lugar lleno de gente, o en un coche o en un avión, limita también las tácticas de los más altos. Si se enfrenta a alguien que se muestra muy arrogante o permanece de pie mientras usted está sentado, levántese, acérquese a una ventana y mire hacia el exterior mientras discuten el tema. Proporcionará con ello la sensación de que está reflexionando profundamente sobre el tema y la persona más alta perderá la ventaja que le proporciona su altura cuando usted no la mire. Finalmente, puede minimizar también las diferencias de altura actuando de forma enérgica. Estas estrategias colocarán «su cabeza y sus hombros» por encima de los que pretenden intimidarle con su altura y le permitirán «alzarse por encima» de los que pretenden «pisotearle».

Resumen

Las diferencias de altura tienen un gran impacto sobre las relaciones, aunque la altura y el poder son, muchas veces, simples percepciones. Las personas más bajas pueden aumentar su altura percibida y la posibilidad de que se les recuerde como personas más altas si visten prendas de colores oscuros, trajes de raya diplomática, maquillaje suave y natural (en el caso de las mujeres) y relojes tipo, cronometro de tamaño grande. Cuanto más pequeño sea el tamaño del reloj, menos potencia se espera del bofetón que pueda dar esa persona. Permanecer de pie bien erguido, sentarse con la espalda recta y caminar estirado son métodos que proporcionan un aspecto de persona confiada y, gracias a la ley de la causa y el efecto, nos sentiremos más confiados si lo ponemos en práctica.

17

Disposición de asientos: ¿dónde sentarse y por qué?



«¡Siéntase como en su casa y cuéntemelo todo!»

El lugar donde nos sentemos respecto a otras personas es importante para obtener su cooperación. La disposición de asientos que esas personas adopten respecto a nosotros revela también determinados aspectos de su actitud.

A lo largo de las décadas de los setenta, ochenta y noventa, realizamos encuestas con delegados de seminarios con el objetivo de averiguar qué puestos alrededor de una mesa creían que daban el mejor resultado para comunicar actitudes concretas. Realizamos la investigación con la colaboración directa de los delegados de seminarios y utilizando cuestionarios de nuestra base de datos. El primer gran estudio sobre disposición de asientos fue llevado a cabo por el psicólogo Robert Sommer, de la Universidad de California, quien analizó una muestra de corte transversal de estudiantes y niños en situaciones públicas y sociales, como bares y restaurantes. Aplicamos los descubrimientos de Sommer a la disposición de asientos en el mundo profesional y en situaciones de negociación. Y a pesar de que existen diferencias marginales entre culturas y en las relaciones interpersonales, hemos resumido las disposiciones de asientos que más probabilidades hay de encontrar en las-situaciones más comunes.

En su libro, *Non-Verbal Communication in Human Interaction*, Mark Knapp, de la Universidad de Vermont, destacaba que, a pesar de que existe una fórmula general para interpretar la disposición de asientos, el entorno podría influir sobre el puesto elegido. Investigaciones llevadas a cabo con gente de clase media indicaron que la disposición de asientos en un bar popular puede variar con respecto a la disposición de asientos en un restaurante de lujo. La dirección hacia la que estén encarados los asientos y la distancia entre

las mesas tiene, además, un efecto distorsiónador sobre el comportamiento de la disposición de asientos. Por ejemplo, los miembros de una pareja prefieren sentarse el uno junto al otro siempre que sea posible, pero un restaurante con mucha gente, donde las mesas están muy juntas, la pareja se ve obligada a sentarse cara a cara, es decir, a adoptar lo que normalmente sería una posición defensiva.

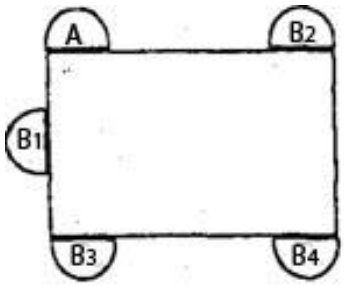
Teniendo esto en cuenta, a continuación presentaremos las principales alternativas de disposición de asientos en diversas circunstancias profesionales y sociales.

Sométase al test de la mesa

Supongamos que usted tiene que sentarse en una mesa rectangular con la persona A y que usted es la persona B. ¿Qué lugar elegiría para sentarse, de poder hacerlo, en las siguientes circunstancias?

- Tiene que entrevistar a alguien para un puesto de trabajo en una empresa pequeña y familiar.
- Tiene que ayudar a alguien a completar un crucigrama.
- Va a jugar al ajedrez con alguien.
- Está en una biblioteca pública y no quiere que le molesten.

Observe la siguiente ilustración y elija



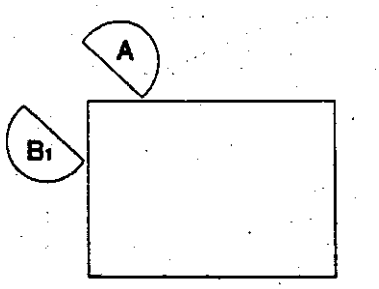
Disposiciones de asiento básicas.

Éstas serán probablemente sus respuestas:

- Para realizar la entrevista se sentará en el puesto Bl, el *puesto de la esquina*, ya que le permite ver claramente a la persona sin parecer competitivo o agresivo, impresión que daría de sentarse en el puesto B3, o excesivamente familiar, como sería de sentarse en el puesto B2.
- Para ayudar a solucionar un crucigrama se sentará en el puesto B2, el *puesto cooperativo,* porque es allí donde nos sentamos cuando queremos ayudar o generar confianza.
- Para jugar al ajedrez se sentará en el puesto B3, el *puesto competitivo- defensivo*, el que elegimos para competir contra un adversario, pues nos permite ver perfectamente su cara y todo lo que hace.
- Finalmente, en la biblioteca elegirá el puesto B4, el *puesto en diagonal,* para comunicar su independencia o sus ganas de que no le moleste nadie.

El puesto de la esquina (B1)

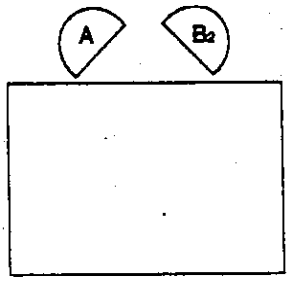
Este es el puesto que utiliza la gente que desarrolla una conversación amistosa y desenfadada. Permite un buen contacto visual y la oportunidad de utilizar numerosos gestos y observar los gestos de la otra persona. La esquina de la mesa proporciona una barrera parcial en el caso de empezar a sentirse amenazado, y esta posición evita la división territorial de la mesa. Es el puesto desde el que la persona B tiene más posibilidades estratégicas de realizar con éxito su presentación, suponiendo que la persona A sea su público. Con un simple movimiento de silla hasta la posición B1 es posible aliviar un ambiente tenso y aumentar las posibilidades de obtener un resultado positivo.



El puesto de la esquina.

El puesto cooperativo (B2)

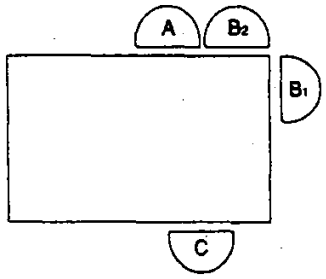
Es la posición que normalmente se produce cuando dos personas piensan de modo similar o trabajan conjuntamente en una tarea. El cincuenta y cinco por ciento de la gente define este puesto como el más cooperativo y lo asume, intuitivamente, cuando se le pide que realice un trabajo en equipo con otra persona.



El puesto cooperativo.

Es una de las mejores posiciones para presentar un caso y conseguir su aceptación, pues permite un buen contacto visual y la oportunidad de realizar gestos de espejo. Pero el truco está en que B sea capaz de irse trasladando a esta posición sin que A tenga la sensación de que están invadiéndole el territorio. Se trata asimismo de un puesto de éxito garantizado cuando B introduce a una tercera persona en la negociación. Imaginemos, por ejemplo, que un vendedor mantiene una segunda entrevista con un cliente y el vendedor presenta a un experto técnico en el tema. La estrategia que funciona es la siguiente:

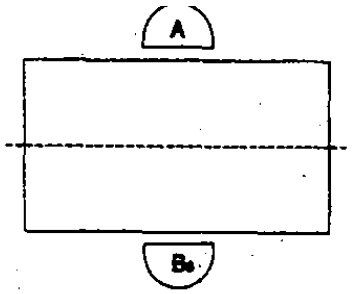
El experto técnico se sienta en el puesto C, enfrente del cliente A1. El vendedor se sienta en el puesto B2 *(cooperativo)* o en el B1 *(esquina).* Esto permite al vendedor ponerse «del lado del cliente» y formularle al técnico preguntas de parte del cliente. Es lo que se conoce como «ponerse del lado de la oposición».



Presentando a una tercera persona.

El puesto competitivo-defensivo (B3)

En esta disposición los competidores se sitúan el uno frente al otro, igual que los pistoleros del oeste. Sentarse en una mesa frente a una persona puede crear un ambiente defensivo y competitivo y desembocar en una situación en la que cada parte asume un punto de vista firme gracias a que la mesa se convierte en una sólida barrera entre ambas partes.



Puesto competitivo-defensivo.

En el mundo profesional el cincuenta y seis por ciento de los encuestados veía esta posición como competitiva, pero en situaciones sociales, como en un restaurante, el treinta y cinco por ciento la consideraba como típica de una conversación. Es la posición que más se observa en parejas en los restaurantes, aunque se debe, principalmente, a que los camareros sientan a sus componentes de esta manera. En el ambiente del restaurante es una posición que funciona para las parejas, pues permite un buen contacto visual y subraya, sutilmente, las diferencias de sexo, al estar ambos miembros en lugares «opuestos». Pero en el entorno profesional, son los puestos que adoptan las personas que compiten entre sí o que discuten por algún motivo. Es, además, una posición que puede utilizar A para establecer un papel de superior-subordinado cuando se utiliza en el territorio de A.

Por qué hay jefes que no gustan

Descubrimos que en el entorno profesional las personas que adoptan el puesto *competitivo-defensivo* suelen hablar con frases más cortas, recuerdan menos de lo que se habla y presentan mayores probabilidades de discutir.

A. G. White llevó a cabo un experimento en consultas médicas que demostró que la presencia o la ausencia de una mesa de despacho tenía un efecto significativo en si el paciente se sentía cómodo o no. Sólo el diez por ciento de los pacientes se sentían cómodos cuando había una mesa de despacho y el médico estaba sentado detrás de la misma. Esta cifra aumentaba hasta el cincuenta y cinco por ciento cuando la mesa desaparecía. Nosotros llevamos a cabo un experimento en el que pedimos a doscientos cuarenta y cuatro altos directivos y a ciento veintisiete mandos intermedios que realizaran un boceto del tipo de mobiliario que les gustaría tener en su despacho cuando se trasladaran a unas nuevas instalaciones. El setenta y seis por ciento de los altos directivos (ciento ochenta y cinco) trazaron un boceto en el que colocaban la mesa de despacho entre ellos y sus subordinados. Sólo el cincuenta por ciento de los mandos intermedios (sesenta y cuatro) realizaron un boceto de ese estilo y los directivos masculinos presentaron el doble de probabilidades que las mujeres de colocar la mesa entre ellos y los demás.

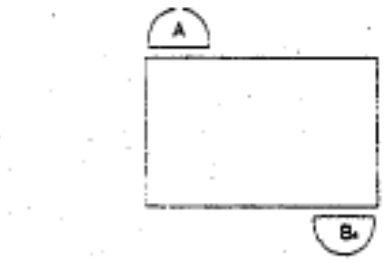
El descubrimiento más interesante fue cómo los empleados percibían a los directivos que no colocaban la mesa a modo de barrera. Los empleados describían a estos directivos como de mentalidad más justa, más dispuestos a escuchar sus ideas, sin críticas y con menos tendencia a mostrar favoritismos.

Si B pretende convencer a A, el *puesto competitivo* reduce la probabilidad de que la negociación termine con éxito, a menos que B se siente expresamente enfrente como parte de una estrategia planificada. Por ejemplo, podría darse el caso de que A fuera un directivo que tiene que regañar al empleado B y que adoptara este puesto para añadir peso a la reprimenda. Por otro lado, si B quisiera que A se sintiese superior, B podría sentarse directamente frente a A.

Sea cuál sea su sector profesional, si su trabajo está relacionado con el trato con la gente, significa que trabaja en el negocio de las influencias y su objetivo debería ser siempre comprender el punto de vista de la otra persona, conseguir que se sintiese cómoda y prepararla para que se sintiera a gusto tratando con usted; la posición *competitiva* no tiene nada que ver con este objetivo. La posición de *la esquina* o la *cooperativa* proporcionarán más cooperación que la posición *competitiva.* Con la posición *competitiva* las conversaciones son notablemente más breves y más afiladas.

El puesto en diagonal (B4)

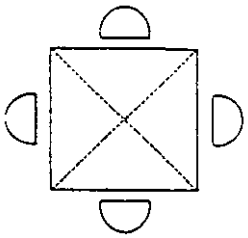
Es el que adopta la gente que no quiere interactuar con los demás. Se produce entre desconocidos en lugares como bibliotecas, los bancos de los parques o los restaurantes, y es la posición a la que nos referimos cuando decimos que estamos «diametralmente opuestos» a una idea. Para el cuarenta y dos por ciento de nuestros encuestados, el mensaje que transmitía esta posición, era de falta de interés y algunos la entendían como una muestra de indiferencia u hostilidad. Siempre deberíamos evitar este puesto cuando el objetivo es que se celebren discusiones abiertas entre la gente.



La posición independiente comunica
a los demás que no queremos implicarnos con ellos.

No se trata de lo que diga, sino de dónde se siente

Como hemos dicho, las mesas rectangulares crean una relación competitiva o defensiva entre las personas porque cada una de ellas tiene el mismo espacio, la misma posición frontal y extremos separados; permiten a todo el mundo tomar una «posición» sobre un determinado tema y permiten el contacto visual completo desde el lado respectivo de la mesa. Las mesas cuadradas son ideales para conversaciones breves y concretas o para crear relaciones de superior o subordinado. La cooperación suele venir de la persona que se sienta a nuestro lado, y la de la derecha tiende a ser más cooperativa que la de la izquierda.

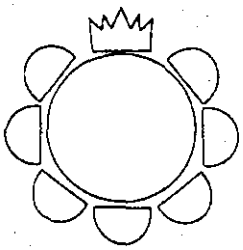


En una mesa cuadrada todos los sentados
ocupan el puesto competitivo y el de la esquina.

Históricamente, la persona sentada a la derecha presenta menos probabilidades de ser capaz de clavar un puñal con éxito utilizando la mano izquierda, por lo tanto, la persona que es «la mano derecha» queda más favorecida y, a nivel subconsciente, los demás otorgan más credibilidad a la persona sentada a la derecha que a la izquierda. La resistencia la origina, principalmente, la persona que se sienta directamente delante de nosotros, el «pistolero», y cuando en la mesa cuadrada se sientan cuatro personas, cada una de ellas tiene a alguien sentado enfrente.

El concepto del Rey Arturo

El rey Arturo utilizó la Mesa Redonda con la intención de dar a cada une de sus caballeros la misma autoridad y categoría. La mesa redonda crea una atmósfera de informalidad relajada, y es ideal para fomentar la discusión entre personas de igual estatus, ya que todos los sentados pueden reclamar la misma cantidad de territorio en la mesa. La figura del círculo, en sí misma, se ha convertido en un símbolo mundial de unidad y fuerza, y el simple hecho de sentarse en círculo fomenta el mismo efecto. Desgraciadamente, el rey Arturo no sabía que cuando el estatus de una persona es superior al de los demás componentes del grupo se altera por completo la dinámica de poder del grupo. El rey tenía prácticamente toda la autoridad y esto significaba que los caballeros sentados directamente a su lado recibían, inconscientemente, el siguiente rango de poder, teniendo más el sentado a su derecha que el sentado a su izquierda. El poder iba disminuyendo a continuación según la distancia a la que los caballeros se sentaban con respecto al rey.



Sentar a una persona de estatus elevado
en una mesa redonda distorsiona la distribución de poder.

El caballero sentado directamente enfrente del rey Arturo adoptaba, en efecto, la posición *competitiva-defensiva* y era probablemente el que más problemas ocasionaba. El sesenta y ocho por ciento de los encuestados consideran que la persona que se sienta directamente frente a ellos en una mesa redonda es la que más probabilidad presenta de discutir sus ideas o ser competitiva. El cincuenta y seis por ciento dijo, además, que sentarse enfrente podía utilizarse como una manera de demostrar falta de implicación o interés, como en la biblioteca pública. El setenta y uno por ciento de los encuestados dijo que cuando se sentaba

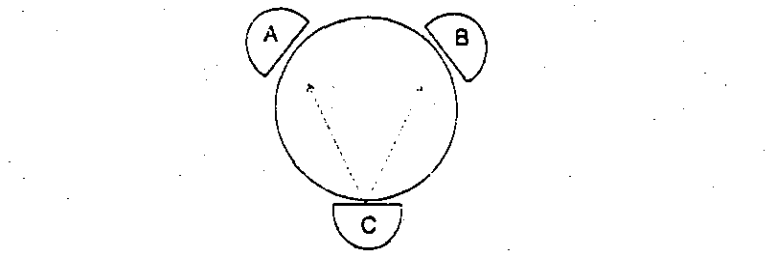
directamente junto a otra persona era para mantener una conversación amistosa o para cooperar.

En los entornos profesionales actuales se utilizan mesas rectangulares, cuadradas y redondas. La mesa rectangular, que suele ser la mesa de trabajo, se utiliza para realizar actividades profesionales, mantener conversaciones breves, dar regañinas, etcétera. La mesa redonda, que suele ser la mesa del café y se localiza en un entorno envolvente o junto con sillas bajitas, se utiliza para generar una atmósfera informal y relajada o para convencer. Se encuentra habitualmente presente en familias que practican la democracia o no tienen un progenitor dominante. Las mesas cuadradas son frecuentes en los bares.

Involucrar a dos personas

Supongamos que usted, la persona C, tiene que hablar con las personas A y B, y que están sentados en una posición triangular en torno a una mesa redonda. Supongamos que la persona A es muy habladora y formula muchas preguntas, mientras que la persona B permanece todo el rato en silencio. ¿Cómo puede responder y continuar con la conversación sin que la persona B se sienta excluida, cuando la persona A le formula una pregunta? Utilice la siguiente técnica de inclusión, muy sencilla pero efectiva: cuando A le formule una pregunta, mírela cuando empiece a darle la respuesta, luego vuelva la cabeza hacia la persona B, luego vuelva a mirar A, y luego otra vez a B hasta que diga su frase final, mirando finalmente a A de nuevo al dar por terminada la frase.

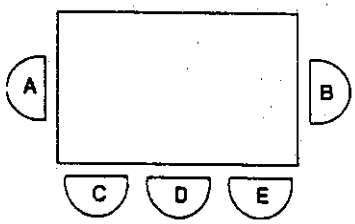
Esta técnica consigue que la persona B se sienta implicada en la conversación y resulta particularmente útil si necesita que B se ponga de su lado.



Cómo mantener a las dos partes involucradas al responder una pregunta.

Mesas rectangulares en la junta directiva

Cuando nos encontramos con una mesa rectangular parece existir una norma intercultural que establece que la posición A es la que tiene la mayor influencia, aun cuando todos los reunidos en torno a la mesa tengan la misma categoría. En una reunión de gente de la misma categoría la persona que se siente en el puesto A será la que más influencia tendrá, suponiendo, eso sí, que no esté dándole la espalda a la puerta.



Posiciones de poder en una mesa rectangular.

Si la persona A está sentada de espaldas a la puerta, la persona B será la más influyente y será un duro competidor para la persona A. Strodtbeck y Hook desarrollaron diversas deliberaciones experimentales con jurados que revelaron que la persona sentada en el puesto de cabecera de la mesa era la que más veces era elegida como líder del grupo, sobre todo cuando los demás percibían que esa persona era de una clase económica más elevada. Suponiendo que la persona A estuviera en la mejor posición de poder, la persona B sería la siguiente en rango de autoridad, seguida por la D y por la C. Los puestos A y B son percibidos por los demás como personas orientadas a sacar adelante el trabajo, mientras que el puesto D se percibe como el que ocupa el líder emocional, a menudo una mujer, preocupado por las relaciones de grupo y por la participación de sus componentes. Poseer esta información hace posible influir sobre los juegos de poder que tendrán lugar en una reunión, ya que podremos colocar carteles con los nombres, según la posición que queramos que ocupe cada persona. Es una forma de controlar, de alguna manera, lo que pueda acontecer en la reunión.

¿Por qué la mascota del profesor se sienta a la izquierda?

Investigadores de la Universidad de Oregon llegaron a la conclusión de que podemos retener hasta tres veces más información sobre las cosas que vemos en nuestro campo visual derecho que sobre las que vemos en el campo visual izquierdo. El estudio sugiere que, probablemente, todos tenemos en la cara, un «lado bueno» del que podemos sacar provecho al realizar presentaciones. Según esta investigación, nuestro lado bueno es el izquierdo porque es el que se sitúa en el campo visual derecho de los demás,

Los estudios demuestran que el lado izquierdo de la cara es nuestro «lado bueno» cuando queremos ofrecer una presentación.

El doctor John Kershher, del Ontario Institute for Studies and Education, estudió a diversos profesores y anotó durante quince minutos hacia dónde miraban cada treinta segundos. Descubrió que los profesores ignoran, prácticamente, a los alumnos situados a su derecha. El estudio dejó en evidencia que los profesores miran directamente al frente, durante el cuarenta y cuatro por ciento del tiempo, hacia la izquierda, el treinta y nueve por ciento del tiempo y hacia la derecha sólo el diecisiete por ciento del tiempo. Descubrió, además, que los alumnos sentados a la izquierda del profesor rendían mejor en pruebas de lenguaje que los sentados a la derecha y que los sentados a la izquierda recibían menos regañinas que los sentados a la derecha. Nuestra investigación descubrió que, en el mundo de los negocios, es más probable cerrar tratos cuando el vendedor se sienta a la izquierda

del cliente. Por lo tanto, cuando envíe a su hijo al colegio, dígale que haga lo posible para sentarse a la izquierda del profesor pero que cuando se haga una persona adulta y asista a reuniones, busque la percepción de poder adicional que se otorga a la persona sentada a la derecha del jefe.

Juegos de poder en casa

La forma de la mesa de comedor de una familia ofrece pistas sobre la distribución de poder que existe en la misma, suponiendo que el comedor pudiera acomodar una mesa de cualquier forma y que la forma de la mesa se hubiera seleccionado después de darle bastantes vueltas al tema. Las familias «abiertas» se decantan por las mesas redondas, las familias «cerradas» seleccionan mesas cuadradas y las familias «autoritarias» seleccionan mesas rectangulares.

Realice el siguiente experimento la próxima vez que asista a una cena: sitúe al invitado más tímido e introvertido en la cabecera de la mesa, en el punto más alejado de la puerta y dando la espalda a la pared. Quedará sorprendido cuando vea cómo el simple hecho de colocar a una persona en una posición de asiento de poder la anima a hablar más y con mayor autoridad, además de ver también que los demás le prestan más atención.

¿Cómo hacer llorar al público?

El libro de las listas, un libro que clasifica anualmente información de todo tipo sobre el comportamiento humano, demuestra que el miedo número uno de las personas es el miedo a hablar en público, mientras que el miedo a la muerte, como media, se sitúa en el puesto número siete. ¿Significa esto que, de estar en un funeral, preferiríamos estar en el ataúd antes que tener que leer el elogio al fallecido?

Si algún día le toca hablar en público es importante que comprenda de qué manera el público recibe y retiene la información. En primer lugar, nunca explique al público que se siente nervioso o intimidado porque, de hacerlo, su audiencia empezaría a buscar señales de nerviosismo en el lenguaje de su cuerpo y a buen seguro daría con ellas. El público nunca sospechará de su nerviosismo a menos que usted informe de que se siente así. En segundo lugar, hable utilizando gestos de confianza, por aterrorizado que esté. Utilice el gesto del *campanario*, posiciones con las palmas de las manos abiertas y cerradas, los *pulgares hacia fuera de* vez en cuando y mantenga los brazos descruzados. Evite señalar hacia el público, cruzarse de brazos, tocarse la cara y agarrarse al atril. Los estudios nos demuestran que las personas sentadas en primera fila aprenden y retienen más que el resto del público, en parte porque tienen más ganas de enterarse de lo que se dice y muestran más atención hacia el orador para no verse regañadas.

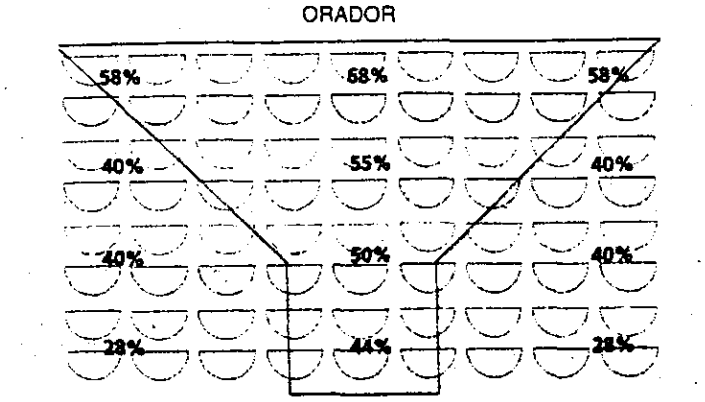
Las personas que se sientan en primera fila
aprenden más, participan más y *se muestran* más entusiastas.

Las personas sentadas en las zonas intermedias son las que, a continuación, se muestran más atentas y formulan más preguntas, ya que la zona intermedia se considera una zona segura, rodeada de todos los demás. Las zonas laterales y la zona trasera son las que menos

responden y las que menos atentas están. Cuando se dirija a la zona izquierda del público (la parte de la derecha desde el escenario), su información tendrá un efecto más potente sobre el hemisferio derecho del cerebro de los componentes del público, el lado emocional de la mayoría, de la gente. Cuando se dirija a la zona derecha del público (la parte de la izquierda desde el escenario), impactará sobre el hemisferio cerebral izquierdo del público. Esta es la razón por la cual el público reirá más y con más fuerza cuando utilice algún recurso humorístico y se dirija hacia el lado izquierdo del escenario, y responderá mejor a los relatos emocionales cuando los dirija al lado derecho del escenario. Los actores conocen este truco desde hace muchos años: haz reír al público desde la izquierda y hazlo llorar desde la derecha.

La zona de atención

Con la ayuda de los parámetros establecidos por los investigadores Robert Sommer y Adarns y Biddle, llevamos a cabo un estudio de audiencias para estimar cuánta participación se otorgaba a los asistentes según el lugar donde estuvieran sentados en el aula de un seminario y cuánto eran capaces de recordar de lo que el presentador explicaba. Nuestros resultados fueron notablemente similares a los del primer estudio de Robert Sommer, aun cuando nuestros participantes eran personas adultas y los del estudio de Sommer eran jóvenes estudiantes. Encontramos, además, diferencias culturales entre australianos, singapurenses, sudafricanos, alemanes, británicos, franceses y finlandeses. Los individuos de estatus más elevado ocupan las primeras filas en la mayoría de los lugares, sobre todo en Japón, y son los que menos participan, de modo que registramos datos de público sólo en las situaciones en las que los delegados eran generalmente de estatus similar. El resultado obtenido fue lo que denominamos *efecto embudo.*



Retención de la información y participación por parte de los asistentes basada en el lugar de asiento elegido (Pease, 1986).

Como puede observar, cuando los participantes se sientan en disposición de aula se genera una «zona de aprendizaje» que adopta la forma de un embudo y que se extiende directamente desde el centro posterior del público hasta la totalidad de la primera fila. Las personas sentadas en el «embudo» son las que más participan, más interactúan con el presentador y más recuerdan lo que se comenta. Los menos participativos ocupan asientos en la parte trasera o en los laterales, suelen ser más negativos o antagónicos y recuerdan menos la presentación. Las situaciones en el fondo del aula permiten a los asistentes más oportunidades de hacer garabatos, dormirse o largarse.

Un experimento de enseñanza

Sabemos que la gente con más ganas de aprender es la que se sienta más hacia adelante de la sala, y que los menos entusiastas se sientan en la parte trasera o hacia los lados. Llevamos a cabo un experimento más para determinar si el *efecto embudo* era un resultado del lugar elegido por la gente para sentarse, basándose en su interés sobre el tema, o si el asiento elegido afectaba a su participación o a su retención de lo expuesto. Lo hicimos poniendo los nombres en los asientos de los participantes para que, de este modo, no pudieran ser ellos quienes eligieran dónde sentarse. De forma intencionada, colocamos a las personas más entusiastas en las zonas laterales y en la parce posterior del aula, y a los que sabíamos que se instalaban siempre en la última fila los colocamos en la primera. Descubrimos que esta estrategia no sólo aumentaba la participación y lo que recordaban los asistentes normalmente negativos que obligamos a sentarse en primera fila, sino que además *disminuía* la participación y lo que recordaban los participantes habitualmente positivos que se habían visto relegados a la parte trasera. Esto subraya una estrategia de enseñanza muy clara: si desea que una persona capte de verdad el mensaje, colóquela en primera fila. Algunos presentadores y formadores han abandonado el concepto de «disposición en aula» cuando trabajan con grupos pequeños para sustituirlo por disposiciones en forma de «herradura» o de «cuadrado abierto», ya que las pruebas sugieren que son las disposiciones que generan mayor participación y recuerdo de lo explicado, gracias al contacto visual que se establece entre todos los asistentes y el orador.

Cerrar una decisión en el transcurso de una cena

Teniendo en cuenta todo lo dicho acerca de los territorios humanos y la utilización de mesas cuadradas, rectangulares y redondas, planteémonos ahora la dinámica de ir a comer a un restaurante con el objetivo de obtener una respuesta favorable a una propuesta.

Si piensa hacer negocios en el transcurso de una cena, la mejor estrategia consiste en desarrollar la mayor parte de la conversación antes de que llegue la comida. En cuanto todo el mundo empieza a comer, la conversación puede alcanzar un punto muerto y el alcohol amodorrar el cerebro. Después de comer, el estómago acumula parte de la sangre que normalmente irriga el cerebro para facilitar la digestión e impide pensar con claridad. Y aunque hay hombres que esperan conseguir precisamente este efecto para conseguir su objetivo con una mujer, es una estrategia que en el mundo de los negocios puede resultar desastrosa. Presente sus propuestas mientras todo el mundo esté mentalmente alerta.

Nadie toma decisiones con la boca llena.

Hace miles de años el hombre primitivo regresaba a casa con su presa al finalizar su jornada de caza y, junto con su grupo, compartían la comida en el interior de la caverna comunitaria. Encendían una hoguera en la puerta de la cueva para evitar la entrada de predadores y mantener el calor. Los hombres se sentaban dando la espalda a la pared para evitar la posibilidad de ser atacados por la espalda mientras estaban concentrados disfrutando de su comida. Los únicos sonidos que se oían eran los de masticar y el crepitar del fuego. Este antiguo proceso de compartir la comida alrededor de una hoguera en la penumbra, fue el inicio de una actividad social que el hombre moderno vuelve a promulgar en forma de barbacoas, comidas al aire libre y cenas. El hombre moderno reacciona y se comporta en estos actos de forma muy parecida a como lo hacía hace miles de años.

Volvamos ahora a nuestro restaurante o a nuestra cena: siempre es más fácil que la decisión que vaya a tomarse nos sea favorable cuando la otra persona se siente relajada y sus barreras defensivas están bajadas. Para conseguir este fin, y teniendo en cuenta lo que hemos comentado sobre nuestros antepasados, deberíamos seguir unas cuantas reglas sencillas.

En primer lugar, cuando cene en casa o en un restaurante, consiga que la otra persona se siente dando la espalda a una pared sólida o a algún tipo de cortina o pantalla. Las investigaciones demuestran que la respiración, el latido cardiaco, las frecuencias de las ondas cerebrales y la tensión sanguínea aumentan rápidamente cuando la persona se sienta dando la espalda a un espacio abierto, sobre todo cuando hay gente moviéndose de un lado a otro. La tensión aumenta más, si cabe, si la persona da la espalda a una puerta abierta o a una ventana que esté al nivel del suelo. De modo que esta sería una buena posición cuando lo que pretendemos es poner nervioso o desestabilizar a alguien. Otro detalle: para relajar los sentidos lo mejor es tener una iluminación tenue y música de fondo suave. Muchos restaurantes de lujo tienen una chimenea cerca de la entrada del restaurante para recrear los efectos de la hoguera que ardía en los festines de las antiguas cavernas. La mejor alternativa en cuanto al tipo de mesa es la redonda, y si Ío que pretendemos es captar toda la atención de nuestro público, conseguir que la visión de la otra persona quede oscurecida por algún tipo de cortina o de plantas.

Los restaurantes de categoría utilizan estas técnicas de relajación para sacar de las carteras de sus clientes grandes cantidades de dinero a cambio de comida normal, y los hombres las han utilizado durante miles de años para crear una atmósfera romántica para las mujeres. Bajo estas circunstancias es mucho más fácil obtener una decisión favorable que conseguirla en restaurantes con mucha iluminación, mesas y sillas situadas en lugares abiertos y todo el estrépito de platos y cubiertos.

Resumen

La disposición de los asientos nunca debería ser accidental; colocar a determinadas personas en puestos concretos puede afectar al resultado de una reunión. La próxima vez que tenga una reunión con alguien pregúntese lo siguiente: ¿A quién quiero influir más y cuál es el mejor lugar para sentarse para conseguirlo? ¿Quién presenta más probabilidades de querer discutir o llevarme la contraria? Si no existe un líder previamente nombrado, ¿quién solicita el asiento que le dé más poder? ¿Dónde debería sentarme si quiero controlar la reunión? Las respuestas a estas preguntas no sólo le proporcionarán mucha ventaja, sino que además evitarán que los demás intenten controlar o dominar la reunión.

18

Entrevistas, juegos de poder y política de despacho

Adam salió de la entrevista con la idea de que le había ido fatal.
¿Era por lo que había dicho? ¿O quizá fuera su traje color marrón chocolate, su barba de chivo, su pendiente y su maletín lleno a rebosar lo que los había decepcionado?
¿O quizá fuera, simplemente, que se había sentado en la silla que no tocaba?

La mayoría de las entrevistas para puestos de trabajo son improductivas porque los estudios nos muestran una fuerte correlación entre lo mucho que el entrevistado gusta al entrevistador y la obtención del puesto de trabajo. Al final, la mayoría de la información factual del currículo (la materia sobre el candidato que es un buen indicador de su rendimiento) cae en el olvido, lo que se recuerda es la impresión que el candidato causa al entrevistador.

Las primeras impresiones son
el «amor a primera vista» del mundo profesional.

El profesor Frank Bernieri, de la Universidad de Toledo, analizó los rendimientos de candidatos a puestos de trabajo de diversas edades y procedencias durante entrevistas de veinte minutos en las que pidió a los entrevistadores que clasificaran a cada candidato en cuanto a atributos como ambición, inteligencia y capacidades. Luego solicitó a un grupo de observadores que estudiaran una filmación en vídeo de cada entrevista de sólo quince segundos de duración. Los resultados obtenidos de las primeras impresiones que los observadores obtuvieron en aquellos quince segundos, fueron casi los mismos que las impresiones de los entrevistadores. Este estudio proporciona pruebas aún más convincentes de que la segunda oportunidad para dar una primera impresión es algo que no existe y que nuestra entrada, apretón de manos y lenguaje del cuerpo son los factores clave a la hora de decidir el resultado.

¿Por qué James Bond da esa impresión de frío, tranquilo y sosegado?

Investigaciones llevadas a cabo en el campo de la lingüística han demostrado una relación directa entre la cantidad de estatus, poder o prestigio que una persona ostenta y la amplitud de su vocabulario. Cuanto más arriba de la escala social o directiva se encuentre una persona, mejor se comunicará con palabras y frases. La investigación del lenguaje del cuerpo ha revelado la existencia de una correlación entre el dominio de la palabra hablada de una persona y el número de gestos que utiliza para comunicar su mensaje. La persona que se encuentra en el extremo superior de la escala de estatus utiliza su amplio vocabulario para comunicar sus intenciones, mientras que la persona menos cultivada, menos habilidosa y de estatus inferior confía más en los gestos que en las palabras para transmitir su mensaje. Al no disponer de palabras, las sustituye por gestos. Como regla general, cuanto más alta se encuentre una persona en la escala socioeconómica, menos gesticulación y movimiento corporal utilizará.

El agente especial James Bond utilizaba estos principios minimizando la gesticulación de su cuerpo, sobre todo cuando se encontraba bajo presión. Intimidado por los villanos, insultado o siendo el blanco de los disparos, permanecía relativamente inmóvil y hablaba con frases breves y empleando un tono monótono.

James Bond era tan frío que incluso podía hacer el amor inmediatamente después de matar a diez malvados.

Las personas de estatus elevado siempre «conservan la frialdad», lo que significa que reveían el mínimo de emociones posible. Hay actores, como Jim Carrey, que son exactamente lo contrario y que suelen representar papeles muy animados, subrayando su falta de poder, personajes básicamente intimidados.

Las nueve llaves de oro para crear una primera impresión estupenda

Suponga que tiene que someterse a una entrevista y desea crear la mejor primera impresión posible. Tenga en cuenta que los demás se forman el noventa por ciento de su impresión sobre usted en el transcurso de los primeros cuatro minutos y que entre el sesenta y el ochenta por ciento del impacto que genere será no verbal.

Estas son las nueve *llaves de oro* para acertar a la primera en una entrevista:

1. En la zona de recepción

Despójese del abrigo y, si es posible, entréguelo a la recepcionista. Evite entrar en una oficina cargado con trastos que puedan llevarle a meter la «pata» o tropezar y a parecer un inepto. Permanezca siempre *de pie* en la zona de recepción, no se siente nunca. Las recepcionistas insistirán en que «tome asiento» porque, si lo hace, queda fuera de su vista y así no tienen que ocuparse de usted. Permanezca.de pie con las *manos cruzadas* en la espalda (confianza) y balancéese lentamente sobre sus pies (confianza, control) o utilice el gesto del *campanario.* Este lenguaje del cuerpo es un recordatorio constante de que usted sigue allí, esperando. Pero le advertimos que es mejor no practicarlo en la oficina de Hacienda.

2. La entrada

Su entrada explica a los demás cómo espera ser tratado. Cuando la recepcionista le ponga el semáforo en verde para poder entrar, hágalo sin dudarlo. No se quede clavado en el umbral de la puerta como un colegial travieso que espera la reprimenda del director. Cuando cruce la puerta del despacho del entrevistador, mantenga la velocidad. Las personas carentes de confianza cambian la marcha y arrastran ligeramente los pies al entrar.

3. El acercamiento

Incluso aunque su entrevistador esté hablando por teléfono, rebuscando en los cajones o atándose los cordones de los zapatos, acérquese directamente y confiado con paso regular. Deje el maletín, carpeta o lo que pueda llevar en la mano, estreche la mano del entrevistador y tome asiento de inmediato. Permita que esa persona vea que usted está acostumbrado a entrar con confianza en los despachos y a que no le hagan esperar. La gente que entra despacio o da grandes zancadas transmite la idea de que dispone de mucho tiempo, no le interesa lo que hace o no tiene nada más que hacer. Esto está bien para los jubilados millonarios, pero no para quien pretende transmitir poder, autoridad o capacidad, o la impresión de que va a ser una pareja sana y potencial. Las personas influyentes y las que llaman la atención caminan ágilmente con un paso de ritmo medio y zancadas normales.

4. El apretón de manos

Mantenga la palma de la mano en línea recta y devuelva la presión que reciba. Deje que sea la otra persona la que decida cuándo dar por finalizado el saludo. Cuando se aproxime colóquese a la izquierda, si la mesa del despacho es rectangular, para evitar recibir un apretón de manos con la *palma hacia abajo.* Nunca estreche la mano directamente por encima de la mesa. Utilice dos veces el nombre de su entrevistador durante los primeros quince segundos y nunca hable más de treinta segundos seguidos.

5. Al sentarse

Si se ve obligado a sentarse en una silla baja directamente enfrente de la otra persona, gírela en un ángulo de cuarenta y cinco grados para evitar quedarse clavado en la posición de «reprimenda». Si no puede situar la silla en ese ángulo, hágalo con su cuerpo.

6. Zonas de asiento

Considérelo un signo positivo si recibe la invitación de tomar asiento en una zona informal del despacho del entrevistador, pues el noventa y cinco por ciento de los rechazos profe-

sionales se dan desde detrás de una mesa de despacho. Nunca se siente en un sofá bajo que se hunda hasta proporcionarle el aspecto de un par de piernas gigantes coronadas por una cabecita. En caso de necesidad, siéntese erguido en el borde para poder controlar sus gestos y el lenguaje de su cuerpo y colóquese este formando un ángulo de cuarenta y cinco grados con el entrevistador.

7. Sus gestos

Las personas frías, tranquilas, dueñas de sí mismas y que controlan sus emociones, utilizan movimientos claros, poco complicados y deliberados. Los individuos de estatus elevado utilizan menos gestos que los de estatus inferior. Se trata de una antigua estratagema de negociación: las personas con poder no tienen necesidad de moverse mucho. Tenga presente que los europeos del Este gesticulan más desde el codo hacia abajo que los del Oeste, y que los europeos del Sur gesticulan más con los brazos y los hombros. Refleje como en un espejo los gestos y las expresiones de su entrevistador, siempre y cuando sea apropiado.

8. Distancia

Respete el *espacio personal* de su entrevistador, que será mayor en los primeros minutos de la reunión. Si se acerca demasiado, la persona responderá sentándose más hacia atrás, inclinándose hacia atrás o utilizando gestos de repetición, como tamborilear con los dedos. Como regla a seguir, acérquese a los conocidos y aléjese de los desconocidos. Generalmente, los hombres se acercan más a las mujeres con quienes trabajan, mientras que ellas se alejan de sus compañeros. Acérquese a las personas de edad similar y aléjese de los más mayores o más jóvenes.

9. La salida

Guarde sus cosas con tranquilidad y deliberadamente, sin prisas, estreche la mano si es posible, dé media vuelta y salga. Si la puerta estaba cerrada cuando entró, ciérrela a sus espaldas al marchar. La gente siempre observará su espalda cuando usted se marche, de modo que, si es usted hombre, asegúrese de llevar bien brillante la parte trasera de los zapatos. Es un área que muchos hombres descuidan y que las mujeres critican mucho. Cuando una mujer decida marchar, apuntará el pie hacia la puerta y ajustará la parte trasera de sus prendas y su cabello para crear una buena impresión de espaldas al marchar. Como hemos mencionado anteriormente, las cámaras ocultas muestran que, si es usted mujer, los demás le estudiarán su parte trasera cuando se marche, le guste o no. Cuando llegue a la puerta vuélvase lentamente y sonría. Es mucho mejor que recuerden su cara sonriente que su trasero.

Cuando alguien nos hace esperar

Si alguien le hace esperar durante más de veinte minutos, significa que esa persona es desorganizada o que está intentando practicar un juego de poder. Tener esperando a alguien es una manera efectiva dé disminuir su estatus y mejorar el de la persona que hace esperar. El mismo efecto se observa cuando la gente hace cola en un restaurante o en el cine: todo el mundo da por sentado que la espera va a merecer la pena, de lo contrario, ¿por qué estarían esperando?

Lleve siempre consigo un libro, una agenda electrónica, un ordenador portátil o trabajo de la oficina, lo que sirve para demostrar que es usted una persona ocupada y que no está dispuesta a que le rompan el ritmo.. Cuando haga su aparición la persona que le haya hecho esperar, déjele hablar primero, levante la cabeza lentamente de lo que esté haciendo y salúdela, luego guarde sus cosas sin perder la calma y con confianza. Otra buena estrategia cuando nos hacen esperar es empezar a sacar documentos contables y una calculadora y ponerse a hacer cálculos. Cuando le reclamen, diga: «Estoy enseguida... un momento que acabo estos cálculos». O puede dedicarse, mientras espera, a realizar sus llamadas pendientes por el teléfono móvil. El mensaje que transmitirá claramente es que usted es una persona muy ocupada y que la desorganización de los demás no le incomoda. Y si sospecha que la otra persona practica un juego de poder, prepárelo todo para recibir una llamada urgente durante su reunión. Acepte la llamada, hable en voz alta de grandes cantidades de dinero, suelte un par de nombres conocidos, dígale a quien le llama que usted no es de los que se conforma con segundas oportunidades y que le informe lo antes posible. Cuelgue el teléfono, pida disculpas por la interrupción y continúen como si nada hubiera pasado. Si a James Bond le funciona... también debería funcionarle a usted.

Si la otra persona acepta una llamada durante la reunión o hace su entrada una tercera persona e inicia lo que parece que va a ser una larga conversación, coja su libro o su trabajo y póngase a leer. Esto les dará privacidad a los demás y demostrará que usted no es de los que pierde el tiempo. Si se percata de que esa persona lo hace intencionadamente, saque su propio móvil y realice diversas llamadas importantes de seguimiento de las destacadas jugadas que hemos mencionado anteriormente.

¿Fingir hasta conseguirlo?

¿Significa todo esto que con realizar gestos de llevarse las manos a la cara y hablar siempre utilizando gestos de apertura conseguirá engañar con éxito a todo el mundo? Pues no necesariamente, porque si utiliza posturas abiertas *sabiendo* que está mintiendo, es probable que le suden las manos, que le suba el color a las mejillas y que sus pupilas se reduzcan. Los mentirosos más competentes son aquellos capaces de meterse en el papel y de actuar como si de verdad creyeran su mentira. El actor profesional que sabe hacer esto mejor que los demás es el que acaba nominado para el Oscar. Y aunque no le sugerimos que vaya por la vida mintiendo, existen pruebas consistentes de que la práctica de las habilidades positivas que hemos mencionado a lo largo del libro acaba convirtiéndolas en una costumbre que le resultará útil durante toda la vida.

Los científicos han demostrado el concepto de «fingirlo hasta conseguirlo» poniéndolo a prueba con aves. En muchas especies de aves, cuanto más dominante es un ave, más oscuro es su plumaje. Las aves de plumaje oscuro son las primeras de la fila para conseguir comida y pareja. Los investigadores capturaron varios pájaros débiles de plumaje claro y los tiñeron de oscuro, de modo que estos pájaros pasaron a ser «mentirosos» y a engañar a los demás haciéndose pasar por dominantes. Pero el resultado fue que los pájaros «mentirosos» fueron atacados por los pájaros dominantes *de verdad*, porque los pájaros teñidos seguían exhibiendo un lenguaje del cuerpo débil y sumiso. En las pruebas que se realizaron a continuación, no sólo tiñeron a los pájaros más débiles, tanto machos como hembras, sino que además les inyectaron testosterona para que actuaran de forma más dominante. En esta ocasión los «mentirosos» se salieron con la suya y empezaron a pavonearse y a comportarse con modales confiados y de superioridad, engañando de verdad a los pájaros realmente dominantes. Esto demuestra que para que los demás nos tomen en serio es necesario meterse de verdad en el papel antes de una posible entrevista y ensayar previamente cómo nos comportaremos.

Siete estrategias sencillas para conseguir ese poco más

1. Reuniones de pie

Lleve a cabo de pie todas aquellas reuniones en las que se deben tomar decisiones a corto plazo. Los estudios demuestran que las conversaciones que se mantienen estando de pie son mucho más breves que las que se mantienen estando sentado y que la persona que dirige una reunión permaneciendo de pie es percibida por los demás como poseedora de un estatus superior al de los que permanecen sentados. Ponerse de pie cuando los demás entran en su espacio de trabajo es otra excelente maniobra para ahorrar tiempo. Plantéese, por lo tanto, la posibilidad de no tener sillas para visitas en su área de trabajo. Las decisiones que se toman de pie son decisiones rápidas y concretas, en las que nadie pierda el tiempo con charlas de tipo social o preguntas como «¿Qué tal la familia?».

2. Siente a los competidores dando la espalda a la puerta

Como ya hemos comentado, los estudios revelan que si nos sentamos dando la espalda a un espacio abierto, nuestro estrés aumenta, la tensión arterial sube, el latido cardiaco se acelera, las ondas cerebrales aumentan y respiramos más rápidamente, todo ello debido a que el cuerpo se prepara para defenderse de un posible ataque por la espalda. Se trata de una posición excelente en la que colocar a los competidores.

3. No separe los dedos

La gente que no separa los dedos cuando habla utilizando las manos y que mantiene las manos por debajo del nivel de la barbilla, es la que más llama la atención. La persona que separa los dedos o que mantiene las manos por encima del nivel de la barbilla es percibida como menos poderosa.

4. Eche los codos hacia fuera

Cuando esté sentado en una silla mantenga los codos hacia fuera o sobre los brazos del asiento. Las personas sumisas y tímidas mantienen los codos pegados al cuerpo para protegerse, lo que da la percepción de que son miedosas.

5. *Utilice palabras de poder*

Un estudio llevado a cabo por la Universidad de California demostró que las palabras más convincentes del lenguaje hablado son: *descubrimiento, garantía, amor, demostrado, resultados, ahorrar, fácil, salud, dinero, nuevo, seguridad* y *usted*. Practique utilizando estas palabras. Los nuevos resultados que obtendrá con el descubrimiento de estas palabras demostradas, le garantizará más amor, mejor salud y le ahorrará dinero. Y son completamente seguras y fáciles de utilizar.

6. Lleve un maletín delgado

Un maletín delgado con una cerradura con combinación se relaciona con una persona interesante preocupada sólo por los detalles finales. Los maletines gruesos y abultados son sólo de los que realizan todo el trabajo y son percibidos como de personas poco organizadas e incapaces de entregar las cosas a tiempo.

7. Observe los botones de su abrigo

El análisis de confrontaciones grabadas, por ejemplo, entre sindicatos y empresarios, demuestran que el acuerdo se alcanza más a menudo cuando la gente lleva el abrigo o la chaqueta desabrochada. La gente que se cruza de brazos suele hacerlo con la chaqueta abrochada, y demuestra con ello una actitud negativa. Cuando en una reunión una persona se desabroche repentinamente la chaqueta, puede dar por supuesto que también se ha abierto para captar ideas.

Resumen

Antes de asistir a una entrevista o una reunión importante, siéntese en silencio durante cinco minutos y visualice mentalmente su imagen haciendo todas esas cosas, y haciéndolas bien. Cuando las vea mentalmente con claridad, su cuerpo podrá llevarlas a cabo y los demás reaccionarán en consecuencia.

Política de poder en la oficina

¿Se ha encontrado en alguna ocasión en una entrevista para un puesto de trabajo y se ha sentido abrumado o inútil sentado en la silla del visitante? ¿Le ha parecido que el entrevistador era un gigante y se ha sentido pequeño e insignificante? Es probable que el entrevistador astutamente hubiera dispuesto el mobiliario de su despacho para elevar su estatus y su poder y, con ello, disminuir el suyo. Determinadas estrategias con sillas y disposiciones de asientos pueden conseguir crear esta atmósfera en una oficina.

Hay tres factores determinantes del estatus y el poder que.se percibe a través de las sillas: el tamaño de la silla y de sus accesorios, la altura de la silla respecto al suelo y el lugar donde se sitúa la silla en relación a la otra persona.

1. Tamaño de la silla y de los accesorios

La altura del respaldo de la silla aumenta o disminuye el estatus de quien se sienta en ella. Cuanto más alto sea el respaldo de la silla, más poder y estatus se percibe que tiene la persona sentada en ella. Los reyes, reinas, papas y otras personas de estatus elevado, pueden llegar a sentarse en sillas con respaldos de dos metros y medio de altura o más, con el objetivo de exhibir su estatus en relación con todos los demás; el alto ejecutivo se sienta en una silla de cuero de respaldo alto, mientras que la silla del invitado tiene el respaldo bajo. ¿Qué poder tendrían la reina o el papa si siempre se sentaran en una pequeña banqueta de piano?

Las sillas giratorias tienen más poder y estatus que las sillas fijas, pues permiten a su usuario libertad de movimientos en aquellos momentos en los que pueda sentirse presionado. Las sillas fijas permiten poco o ningún movimiento y la ausencia de este queda compensada por la utilización de gestos corporales por parte del usuario que revelan sus actitudes y sentimientos. Las sillas con apoyabrazos, las que se echan hacia atrás y las sillas con ruedas tienen más poder.

2. Altura de la silla

A pesar de que en el capítulo 16 hablamos ya sobre la relación de poder y altura, merece la pena destacar que es posible ganar estatus cuando nuestra silla se sitúa en un nivel más elevado, respecto al suelo, que la de otra persona. Los ejecutivos publicitarios son famosos por sentarse en sillas con respaldo alto ajustadas al máximo de su altura y por sentar a sus visitas en sillas completamente contrarias a eso, en la posición defensiva, en un sofá o en una silla tan baja que los ojos de las visitas quedan a la altura de la mesa del despacho del ejecutivo.

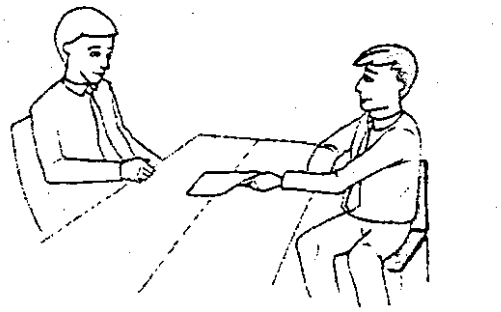
3. Situación de la silla

Tal y como mencionamos en el capítulo dedicado a la disposición de los asientos, la forma de ejercer el máximo poder posible sobre una visita es situando su silla directamente enfrente de la nuestra, en la posición *competitiva.* Uno de los juegos de poder más habituales consiste en situar la silla del visitante lo más lejos posible de la mesa del ejecutivo, en una zona de territorio social o público, de modo que el estatus del visitante quede más disminuido si cabe.

Cómo cambiar territorios de mesa

Cuando dos personas se sientan directamente la una frente a la otra en una mesa, la dividen inconscientemente en dos territorios iguales. Cada uno reclama la mitad de la mesa como su territorio y rechazará los avances del contrario en el mismo.

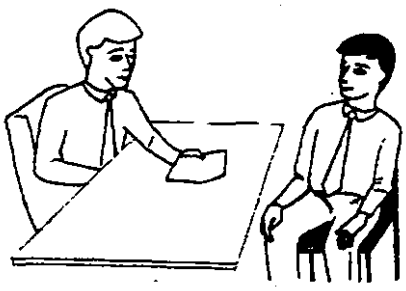
Habrá ocasiones, sin embargo, en las que puede que le resulte difícil o inadecuado colocarse en la esquina para presentar su caso. Supongamos que usted tiene una carpeta, un libro, una oferta o una muestra que presentar a otra persona que está sentada al otro lado de una mesa de despacho rectangular y que su objetivo es colocarse en la mejor posición posible para presentarlo. Ante todo, coloque el objeto sobre la mesa y esa persona se inclinará hacia adelante para mirarlo, o se lo llevará hacia su lado o lo empujará para devolvérselo a su territorio.



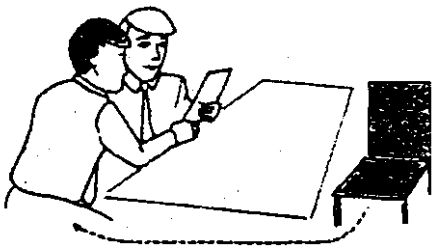
El documento situado en la frontera territorial.

Si esa persona se inclina hacia adelante para mirar el objeto pero no lo coge, se verá usted obligado a dar su presentación desde el lugar donde si encuentra sentado, pues la acción de esa persona implica que no desea que usted se traslade a su lado de la mesa. En este caso, sitúe su cuerpo forman do un ángulo de cuarenta y cinco grados y realice la presentación. Pero si la persona se lleva el objeto hacia su lado de la mesa, usted tendrá la

oportunidad de pedirle permiso para entrar en su territorio o adoptar la posición de la *esquina* o la *posición cooperativa.*



Llevarse el documento a su territorio indica una aceptación no verbal.



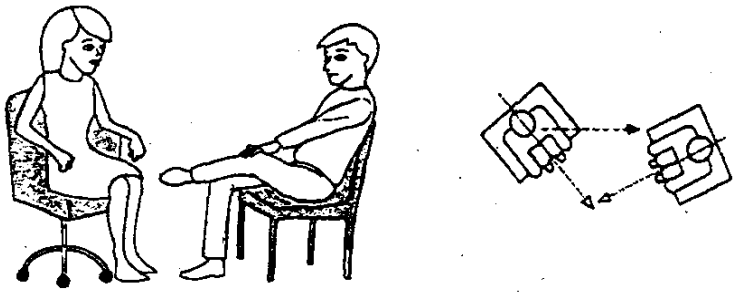
El acuerdo no verbal para entrar en su espacio.

Pero si esa persona empuja el objeto de nuevo hacia su territorio, permanezca en el lado de la mesa en el que ya se encuentra. Nunca se inmiscuya en el territorio de otra persona a menos que haya recibido permiso verbal o no verbal para hacerlo.

Señalar con el cuerpo sentado

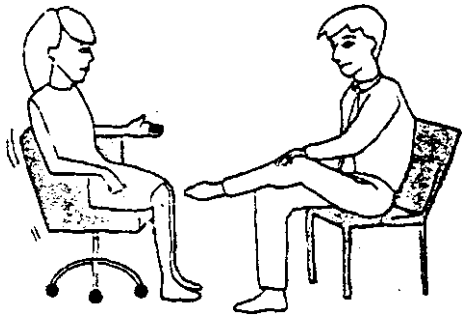
Piense en la situación siguiente: usted es un supervisor y está a punto de hablar con un subordinado cuyo rendimiento laboral no está a la altura de las circunstancias. Tiene la sensación de que tendrá que utilizar preguntas directas que exigirán respuestas directas y que ello puede poner al subordinado bajo presión. En algún momento necesitará también mostrar compasión hacia el subordinado y, de vez en cuando, demostrarle que está de acuerdo con sus ideas o acciones.

Dejando aparte las técnicas de entrevista y preguntas, tenga en cuenta los siguientes puntos: (1) la sesión tendrá lugar en su despacho; (2) el subordinado estará sentado en una silla fija y sin brazos, una silla que le obliga a utilizar posturas y gestos corporales que le proporcionarán a usted pistas sobre su actitud, y (3) usted estará sentado en una silla giratoria con brazos, lo que le permitirá eliminar algunos de sus gestos y moverse de un lado a otro.



Abrir la sesión utilizando un ángulo de cuarenta y cinco grados consigue relajar la situación.

Básicamente puede utilizar tres ángulos. Igual que sucede con la posición triangular de pie, sentarse con un ángulo de cuarenta grados proporciona a la reunión un aire informal y relajado, y es una buena posición abierta con la que iniciar la reunión.

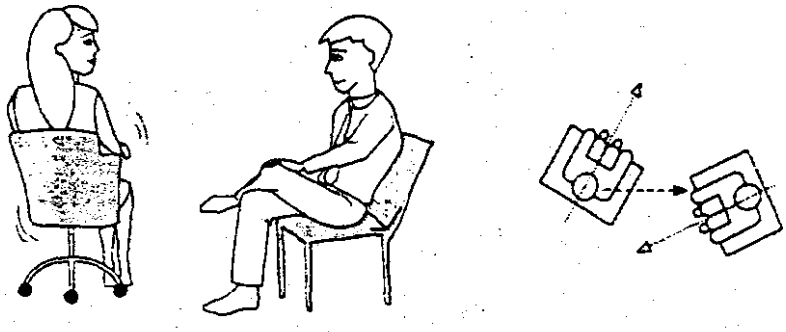


Señalar directamente con el cuerpo mantiene la seriedad de la situación.

A partir de esta posición puede demostrarle al subordinado, de forma no verbal, que está de acuerdo con él imitando y reflejando sus movimientos y gestos. Igual que en el caso de la posición abierta de pie, los cuerpos de ambas personas señalarán en dirección a un tercer punto para formar un triángulo, lo que demuestra acuerdo.

Cuando usted gire la silla para señalar con su cuerpo directamente hacia la otra persona, estará diciéndole, no verbalmente, que quiere obtener respuestas directas a sus preguntas directas.

Cuando coloque el cuerpo formando un ángulo de cuarenta y cinco grados alejándose de la persona que tiene enfrente, disminuirá la presión de la reunión. Se trata de una posición excelente desde la cual poder formular preguntas delicadas o embarazosas, animando respuestas más abiertas a sus preguntas sin que la otra persona tenga la sensación de que está siendo presionada.



La posición de alejarse en un ángulo de cuarenta y cinco grados.

Cómo redistribuir la oficina

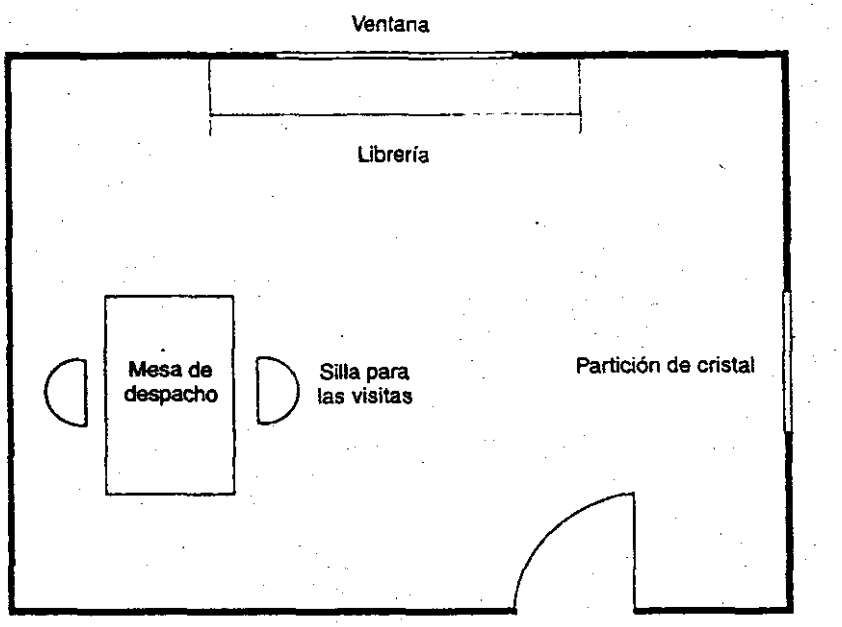
Después de haber leído todo lo anterior, debería usted ser capaz de pensar cómo disponer su despacho para tener todo el poder, influencia o control, para que parezca todo lo relajado, amistoso o informal que desee. Veamos ahora un caso en el que mostramos cómo reconfiguramos la oficina de un director de personal para ayudarle a solucionar algunos de los problema que tenía en su relación con los empleados.

Juan trabajaba en una importante empresa financiera. Había sido promocionado a un puesto directivo y por ello tenía su propio despacho. Después de unos meses en su nuevo puesto Juan se dio cuenta de que a los empleados no les gustaba tratar con él y que su relación con ellos solía ser tensa, sobre todo cuando acudían a visitarlo a su despacho le costaba conseguir que siguieran sus instrucciones y se había enterado de que hacían comentarios sobre él a sus espaldas. Después de observar el dilema de Juan nos dimos cuenta

de que los fallos de comunicación alcanzaban sus peores niveles cuando los empleados estaban en su despacho.

Para este ejercicio ignoraremos las posibles habilidades directivas que Juan pudiera tener y nos concentraremos en los aspectos no verbales del problema. Este es un resumen de nuestras observaciones y conclusiones sobre la disposición del despacho de Juan:

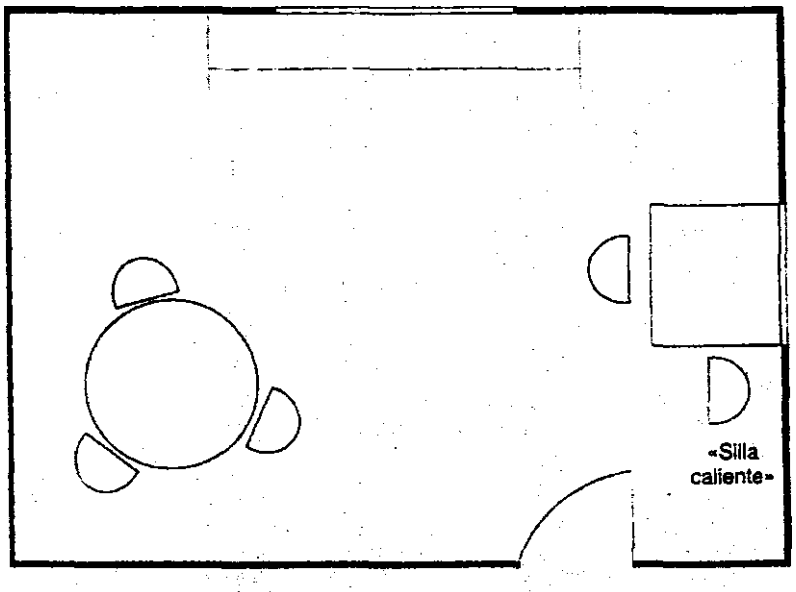
1. La silla para las visitas estaba situada en la posición competitiva respecto a Juan.
2. Las paredes del despacho eran paneles sólidos, con la excepción de una partición de cristal transparente desde donde Juan podía ver la zona general de la oficina y ser visto por el resto del personal. Su visibilidad disminuía el estatus de Juan y podía aumentar el poder de cualquier subordinado que se sentara en la silla destinada a las visitas, pues los demás empleados quedaban situados justo detrás del visitante y estaban, en efecto, en el lado de la mesa que ocupaba el subordinado.
3. El escritorio de Juan tenía un frente sólido que ocultaba la parte inferior de su cuerpo e impedía que los subordinados pudieran observar sus gestos y evaluar cómo se sentía.
4. La silla destinada a las visitas estaba colocada de manera que la puerta abierta quedara a la espalda del visitante.
5. Cuando Juan tenía una visita, se sentaba adoptando los gestos de la *catapulta* o de la *pierna por encima del brazo de la silla*, o ambos gestos simultáneamente.
6. Juan tenía una silla giratoria con respaldo alto, apoyabrazos y ruedas. La silla para las visitas era una silla sencilla de respaldo bajo con patas fijas y sin brazos.



Disposición inicial del despacho de Juan.

Desde un punto de vista de facilidad para el visitante y desde una perspectiva no verbal, su despacho era desastroso. Resultaba antipático para cualquiera que entrara allí. Después del estudio se realizaron los siguientes cambios con el objetivo de ayudar a Juan a tener un estilo directivo más agradable:

1. La mesa de Juan se situó delante de la partición de cristal, haciendo con ello que el despacho pareciera más grande y permitiendo que lo vieran sus visitantes sólo entrar. De esta manera era Juan quien daba la bienvenida personalmente a sus visitas, no su mesa.
2. La «silla caliente» se colocó en la posición de *esquina,* generando con ello una comunicación más abierta y permitiendo que la esquina actuara a modo de barrera parcial para aquel personal que pudiera sentirse inseguro.
3. La partición de cristal fue cubierta con un acabado de espejo que permitía a Juan ver lo que sucedía fuera, pero no permitía que los demás vieran lo que sucedía en su despacho. Esto elevó el estatus de Juan porque aseguraba su territorio y creaba una atmósfera más íntima en el interior de su despacho.
4. En el extremo opuesto del despacho se instaló una mesa redonda baja con tres sillas giratorias idénticas donde poder desarrollar las reuniones más informales.
5. En la disposición original el despacho de Juan podía ser ocupado en su mitad por el visitante, mientras que la disposición revisada devolvía a Juan la totalidad de su mesa.
6. Juan se entrenó para aprender a sentarse en posiciones abiertas, utilizando gestos de *campanario* sutiles y utilizando conscientemente las palmas de las manos siempre que hablaba con los demás.



Plano del despacho revisado.

¿Cuáles fueron los resultados? La relación entre Juan y el personal mejoró de forma significativa y parte del personal empezó a describir a Juan como una persona con la que era fácil llevarse bien y con la que se podía trabajar sin sentir tensión.

Todo lo que necesita usted para elevar su estatus y aumentar su poder y efectividad con los demás es reflexionar un poco sobre la gimnasia no verbal que se desarrolla en su despacho y en su casa. Por desgracia, la mayoría de los despachos de los ejecutivos están dispuestos tal y como estaba el de Juan en un inicio porque están concebidos por diseñadores de oficinas, no por aquellos que comprenden bien las interacciones personales. Rara vez se tienen en cuenta las señales negativas no verbales que podemos comunicar, sin querer, a los demás.

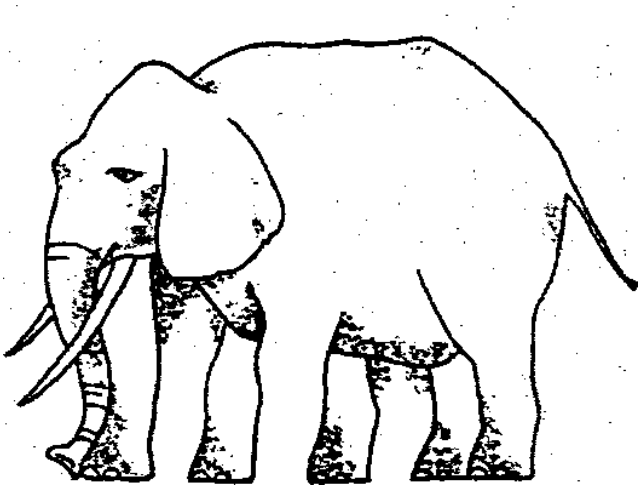
Estudie la disposición de su puesto de trabajo y utilice la información que le hemos proporcionado para realizar los cambios positivos necesarios.

Resumen

La gracia sobre los juegos de poder y la política de despacho es que pueden anticiparse e incluso planificarse de antemano. Adam no sabía que en las culturas occidentales los hombres vestidos con trajes de color marrón chocolate desmotivan a las mujeres, o que una barba de chivo, por muy de moda que esté, repele subconscientemente a las personas mayores porque la relacionan con Satán. Y el pendiente, y el maletín lleno a rebosar... objetos que llevan a las entrevistas los desinformados sobre el lenguaje no verbal.

19

Todo junto



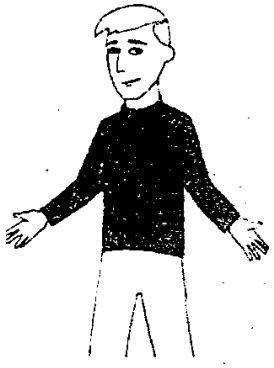
Cuando observe rápidamente esta imagen, verá un elefante. Es sólo si la examina con detalle que se dará cuenta de que nada es lo que parece. Cuando miramos a los demás vemos a la persona, pero pasamos por alto detalles reveladores que son evidentes cuando se llama la atención sobre ellos. Y eso es lo que sucede con el lenguaje del cuerpo. La comunicación a través del lenguaje del cuerpo lleva millones de años en funcionamiento, pero sólo viene estudiándose científicamente desde finales del siglo XX. El lenguaje del cuerpo empieza finalmente a ser «descubierto» por gente de todo el mundo y en la actualidad, en todas partes, forma parte de la educación formal y de la formación profesional.

Este último capítulo está consagrado a los escenarios sociales y profesionales y le dará la oportunidad de ver lo bien que puede leer las señales del cuerpo. Antes de leer nuestras notas, sin embargo, estudie cada secuencia de ilustraciones y vea cuántas señales del lenguaje del cuerpo es capaz de captar a partir de lo que ha leído en este libro. Anótese un punto por cada señal importante que pueda detectar y al final recibirá la puntuación total. Quedará sorprendido cuando vea lo mucho que ha mejorado su «percepción». Tenga en cuenta que a pesar de que estamos analizando gestos congelados, todo tiene que leerse en conjunto de gestos, en contexto y teniendo en cuenta las diferencias culturales.

¿Sabe leer entre líneas?

1. ¿Cuáles son las tres señales principales que aparecen en esta ilustración?

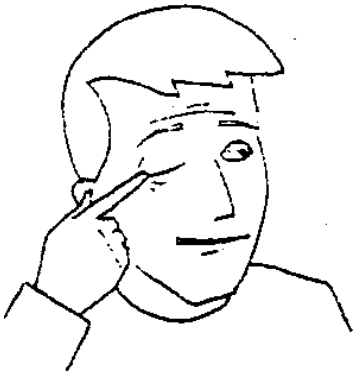
Respuestas ……



Se trata de un buen ejemplo de conjunto de gestos de apertura. Las palmas de las manos quedan completamente expuestas, adoptando una posición sumisa, y los dedos se abren para dar más impacto al gesto e indicar falta de agresividad. Todo el cuerpo se abre para mostrar que no se esconde nada. Este hombre comunica una actitud abierta y no amenazadora.

2. ¿Cuáles son las cinco señales principales?

Respuestas……..



Se trata de un conjunto de gestos de engaño clásicos. Mientras se frota el ojo, aparta la vista y levanta ambas cejas, llevándolas a la posición de incredulidad. Gira la cabeza y la inclina un poco hacia abajo, demostrando con ello una actitud negativa. Además, tiene una sonrisa poco sincera y con los labios apretados.

3. Cuáles son las tres señales principales?

Respuestas ……

La incongruencia de los gestos es evidente. El hombre intenta sonreír confiado atravesando la sala, pero la mano que cruza por delante del cuerpo para ajustarse el reloj forma una barrera parcial. Su sonrisa es básicamente una mueca de miedo. Demuestra inseguridad respecto a sí mismo o a sus circunstancias.

4. ¿Cuáles son las cinco señales principales?

Respuestas ……

Esta mujer desaprueba a la persona que está mirando. No vuelve hacia ella ni su cabeza ni su cuerpo, sino que la mira de reojo con la cabeza ligeramente inclinada hacia abajo (desaprobación), las cejas ligeramente inclinadas hacia abajo (enfado), los brazos completamente cruzados (a la defensiva) y las comisuras de la boca, hacia abajo.

5. ¿Cuáles son las cuatro señales principales?

Respuestas……

El dominio, la superioridad y la territorialidad se hacen evidentes. El gesto de la *catapulta* indica la actitud de superioridad del «sabelotodo» y los pies encima de la mesa indican su reclamación territorial. Para subrayar aún más su ego, tiene una silla de estatus elevado con ruedas, apoyabrazos y otros accesorios. Además, está sentado en la posición defensiva-competitiva.

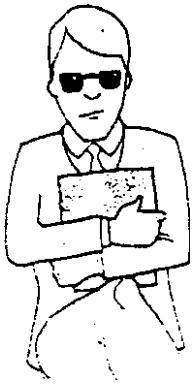
6. ¿Cuáles son las tres señales principales?

Respuestas……

El gesto de llevarse las manos a las caderas que utiliza este niño le hace parecer más grande y más amenazador. Además, echa la barbilla hacia adelante en un gesto de desafío y abre la boca para exponer su dentadura, igual que hacen los animales antes de atacar.

7. *¿Cuáles son las cinco señales principales?*

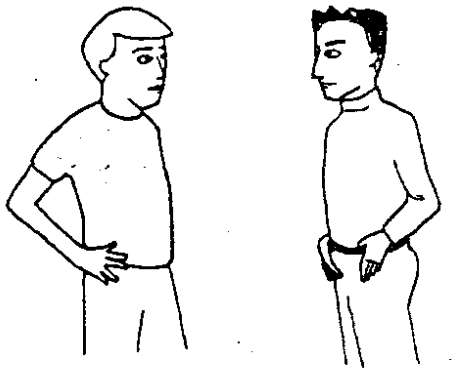
Respuestas ..... ……



Este grupo de gestos puede resumirse en una palabra: negativo. La carpeta actúa a modo de barrera y los brazos y las piernas cruzadas se deben al nerviosismo o a una actitud defensiva. La chaqueta abrochada y las gafas de sol ocultan cualquier señal de los ojos o de las pupilas. Teniendo en cuenta que el noventa por ciento de nuestra opinión sobre una persona se forma durante los primeros cuatro minutos, es poco probable que este hombre caiga bien a nadie.

8. *¿Cuáles son las seis señales principales?*

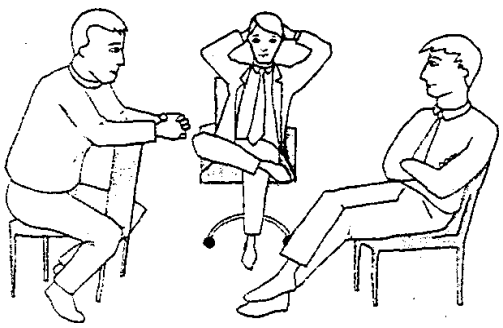
Respuestas .. .. ……



Ambos hombres utilizan gestos de agresividad y de preparación para la acción. El hombre de la izquierda utiliza el gesto de llevarse las manos a las caderas y el de la derecha el de los pulgares ocultos en el cinturón. El hombre de la izquierda es menos agresivo que el de la derecha porque se inclina hacia atrás y su cuerpo apunta ligeramente desviado respectó al hombre de la derecha. El hombre de la derecha, sin embargo, asume una pose intimidatoria porque apunta su cuerpo directamente hacia el otro hombre y adopta una posición erguida. Su expresión facial es, además, consistente con los gestos de su cuerpo y tiene las comisuras de la boca hacia abajo.

9. *¿Cuáles son las trece señales principales?*

Respuestas .....

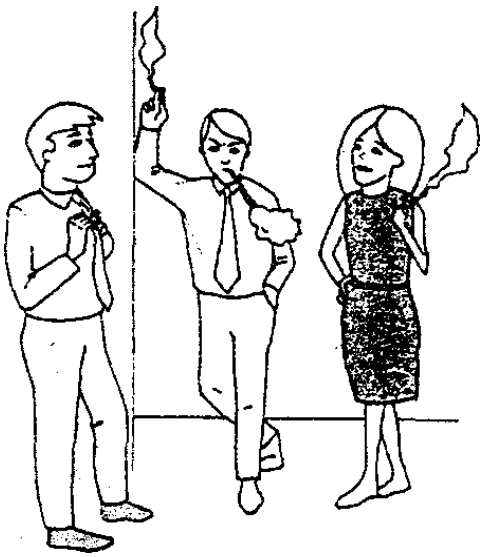


El hombre de la izquierda está sentado a horcajadas en su silla, con lo que indica que pretende controlar la discusión o dominar al hombre de la derecha. Además, dirige su cuerpo directamente hacia el hombre de la derecha. Sus dedos apretados y sus pies juntos, bajo la silla, demuestran una actitud de frustración, lo que significa que seguramente está costándole convencer a su oponente. El hombre situado en el centro de la imagen se siente superior a los otros dos, tal y como indica el gesto de la *catapulta* que utiliza. Además, con las

piernas adopta la figura del *cuatro,* indicando con ello que podría ser un competidor o discutir y contradecir lo que se comenta. Tiene una silla giratoria que indica su estatus superior, cuyo respaldo se echa hacia atrás, con ruedas y apoyabrazos. El hombre de la derecha se sienta en una silla de poca categoría, con las patas fijas y sin accesorios. Cruza piernas y brazos con fuerza (a la defensiva) y tiene la cabeza hacia abajo (hostilidad), el cuerpo señalando hacia fuera (desinterés), con lo que indica que no le gusta lo que está escuchando.

10. ¿Cuáles son las catorce señales principales?

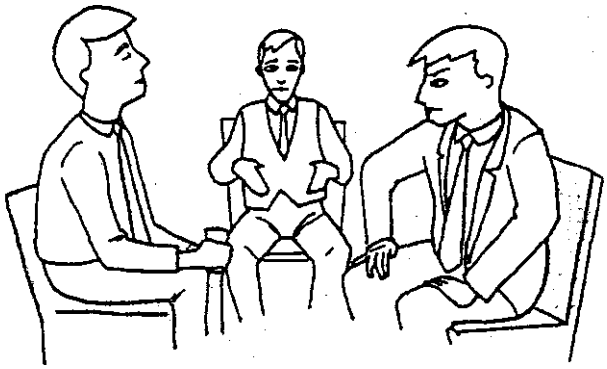
Respuestas..... ……



La mujer exhibe los gestos clásicos del cortejo. Tiene un pie adelantado, señalando hacia el hombre del centro (interés), una combinación del gesto de llevarse las manos a las caderas con el gesto de esconder el pulgar en el cinturón (preparación, resolución), enseña la muñeca izquierda (sensualidad), y echa el humo del cigarrillo hacia arriba (confianza, positiva). Además, mira de reojo al hombre situado a la izquierda y él responde a sus gestos de cortejo colocando la corbata en su lugar (acicalamiento) y señalándola con el pie. El hombre tiene la cabeza levantada (interés). Se ve claramente que el hombre del centro no se deja impresionar por el otro hombre, ya que la dirección de su cuerpo se aleja de él y lo mira agresivamente de reojo. Las palmas de sus manos no son visibles y echa el humo del cigarrillo hacia abajo (negativo). Además, se apoya en la pared (agresión territorial).

11. ¿Cuáles son las doce señales principales?

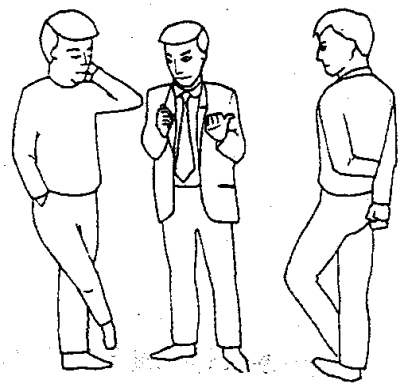
Respuestas ..... ……..



El hombre de la izquierda utiliza gestos de superioridad y muestra una actitud arrogante hacia el hombre que tiene sentado enfrente. Utiliza los ojos para bloquear la visión del hombre que tiene delante e inclina la cabeza hacia atrás para mirarlo por encima del hombro. Queda también en evidencia su actitud defensiva, pues mantiene las rodillas juntas y sujeta la copa de vino con ambas manos para formar una barrera. El hombre sentado en el medio ha quedado excluido de la conversación por los otros dos, ya que no forman un triángulo que lo incluya. Parece ajeno o por encima de todo, tal y como muestra su gesto de llevarse los pulgares a los bolsillos de la chaqueta (superioridad), su actitud de echarse hacia atrás en la silla y su exhibición de la entrepierna (macho). El hombre de la derecha parece estar ya cansado de escuchar y ha adoptado la posición de salida (dispuesto a marcharse), además, dirige su cuerpo y sus pies hacia la salida más cercana. Las cejas y las comisuras de la boca hacia abajo, igual que su cabeza, revelan su desaprobación de la situación.

11. ¿Cuáles son las once señales principales?

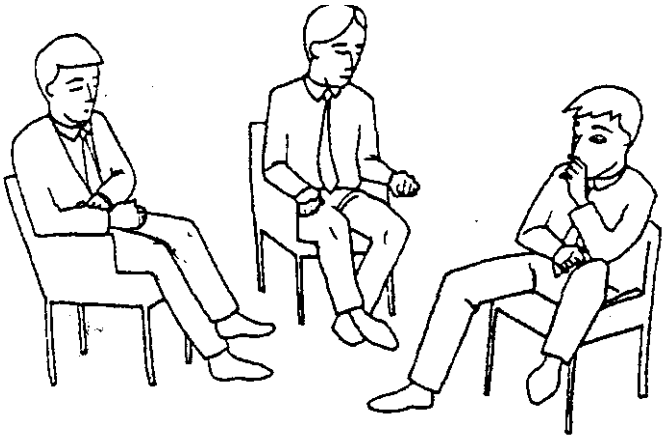
Respuesta ……



El hombre de la izquierda y el de la derecha han adoptado posiciones de cuerpo cerrado. La actitud del hombre situado en el centro demuestra superioridad y sarcasmo, y utiliza el gesto de tocarse la solapa con un pulgar hacia arriba (superioridad), además de utilizar otro gesto señalando con el pulgar hacia el hombre de la izquierda (ridiculizar). El hombre de la derecha ha respondido poniéndose a la defensiva y cruzando las piernas, y agresivamente con el gesto de sujetarse el antebrazo (autocontrol) y mirando de reojo. El hombre de la izquierda no parece tampoco impresionado por la actitud del hombre situado en el medio. Ha cruzado las piernas (a la defensiva), se ha llevado la mano al bolsillo (poca disposición para participar) y mira al suelo mientras utiliza el gesto de dolor en la nuca.

13. ¿Cuáles son las doce señales principales?

Repuestas ……..

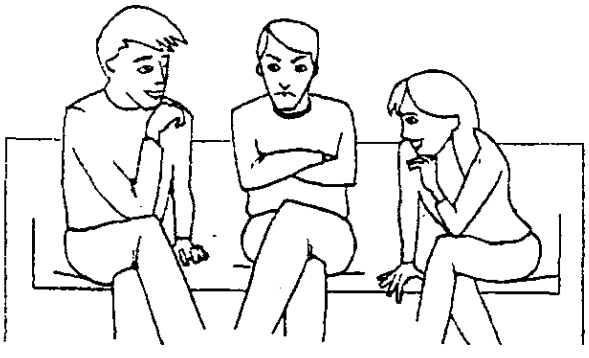


Esta secuencia indica también una atmósfera tensa. Los tres hombres están sentados hacia atrás en sus respectivos asientos para mantener al máximo la distancia que los separa. El hombre de la derecha es seguramente el causante del problema, tal y como indica su conjunto de gestos negativos. Habla pero utiliza el gesto de tocarse la nariz (engaño) y cruza el brazo derecho por encima del cuerpo para crear una barrera parcial (a la defensiva). Su falta de interés por las opiniones de los otros dos hombres queda patente por el gesto de colocar la pierna por encima del brazo de la silla, la exhibición de entrepierna y el cuerpo señalando lejos de ellos. El hombre de la izquierda desaprueba lo que el hombre de la derecha dice y utiliza el gesto de quitarse la pelusilla de encima (desaprobación), cruza las piernas (a la defensiva) y señala hacia fuera (falta de interés). Al hombre situado en el centro le gustaría decir alguna cosa, pero reprime su opinión, algo que queda patente por el gesto de autorrepresion de sujetarse a los brazos de la silla y los tobillos cruzados. Además, desafía, no verbalmente, al hombre de la derecha girando su cuerpo hacia él.

14. ¿Cuáles son las ocho señales principales?

Respuestas ……

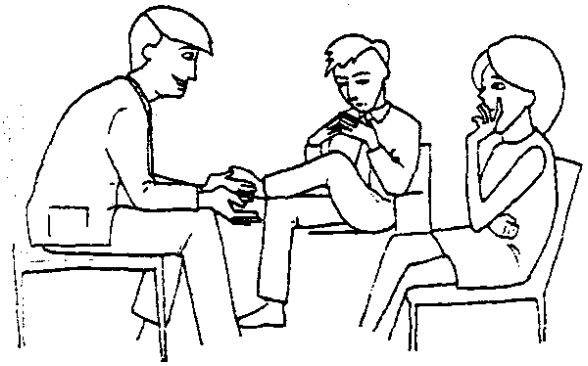
En esta escena el hombre de la izquierda y la mujer reflejan, a modo de espejo, sus gestos y forman los «sujeta-libros» de los extremos del sofá. La pareja muestra un interés mutuo y han colocado sus manos de manera que les permita exhibir sus muñecas. Además, han cruzado las piernas el uno en dirección al otro. El hombre sentado en el medio sonríe con la boca tensa, intentando



mostrar interés en lo que el otro hombre pueda decir, un gesto incongruente con el resto de su cara y su cuerpo. Tiene la cabeza hacia abajo (desaprobación), las comisuras de la boca hacia abajo, las cejas también (enfado) y mira de reojo al otro hombre. Cruza brazos y piernas con fuerza (a la defensiva), con lo que indica, en conjunto, que su actitud es muy negativa.

15. ¿Cuáles son las quince señales principales?

Respuestas .....



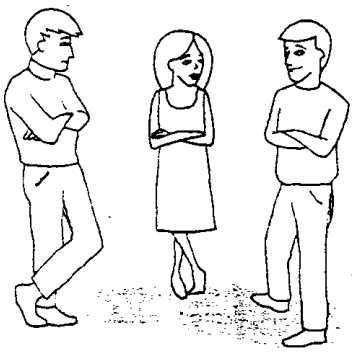
El hombre de la izquierda utiliza un conjunto de gestos para transmitir su actitud abierta y su sinceridad: palmas de las manos expuestas, pie adelantado, cabeza hacia arriba, chaqueta desabrochada, inclinación hacia adelante y sonrisa. Por desgracia para él, no consigue transmitir lo que desea. La mujer está sentada hacia atrás en su silla con las piernas cruzadas (a la defensiva), el puño de una mano cerrado (tensión), la cabeza hacia abajo y haciendo uso de un gesto de evaluación crítica (la mano en la cara). El hombre sentado en el medio utiliza el gesto del *campanario,* con lo que indica que se siente confiado u orgulloso de sí mismo. Además, se sienta adoptando la figura del *cuatro,* indicando con ello que su actitud es competitiva o contenciosa. Podemos asumir que su actitud general es negativa, ya que está sentado hacia atrás y con la cabeza baja.

16a. ¿Cuáles son las nueve señales principales?

Las tres escenas siguientes, demuestran los conjuntos de gestos típicos que indican actitud defensiva, agresividad y cortejo.

Respuestas .....

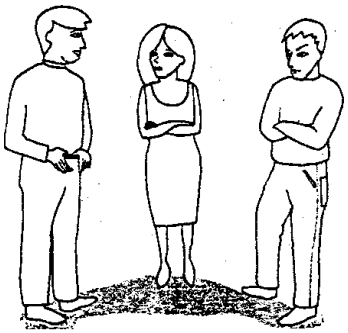
En la primera escena las tres personas están cruzadas de brazos, dos de ellas cruzan también las piernas (a la defensiva) y todas tienen el cuerpo orientado hacia una dirección exterior, indicando que es posible que los tres acaben de conocerse. El hombre de la derecha parece interesado en la mujer, ya que tiene el pie derecho girado y apuntando hacia ella y la mira de reojo, combinando el gesto con unas cejas levantadas (interés) y una sonrisa; tiene la parte superior del cuerpo inclinado hacia ella. En este momento ella está cerrada a cualquier acercamiento que pudiera producirse por parte de los dos hombres.



El inicio de la conversación.

16b. ¿Cuáles son las once señales principales?

Respuestas .... ……..

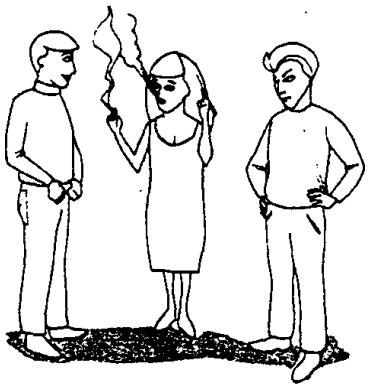


Cinco minutos después.

La mujer ha descruzado las piernas y se ha colocado en posición de atención, mientras que el hombre de la izquierda ha descruzado también las piernas y señala con un pie hacia ella (interés), además de inclinarse también hacia ella. Utiliza el gesto de esconder los pulgares en el cinturón que, o bien pretende ser una exhibición de competitividad hacia el otro hombre, en cuyo caso la actitud sería de agresión, o bien está dirigido hacia la mujer, en cuyo caso sería una exhibición sexual. Además, ha erguido su cuerpo para parecer mayor. El hombre de la derecha parece intimidado, tal y como muestra su postura más erguida, los brazos cruzados y el hecho de que mira de reojo al otro hombre y con las cejas hacia abajo (desaprobación). Su sonrisa, además, ha desaparecido.

16c. ¿Cuáles son las quince señales principales?

Respuesta…….....



Quince minutos después.

Las actitudes y emociones de estas personas quedan claramente explicadas gracias al lenguaje de sus cuerpos. El hombre de la izquierda mantiene el gesto de los pulgares en el cinturón, la posición del pie adelantado y ha vuelto su cuerpo más explícitamente hacia la mujer, realizando con ello una exhibición completa de gestos de cortejo. Los pulgares, además, sujetan ahora el cinturón con mucha más fuerza para que el gesto sea más perceptible. Además, su cuerpo está más erguido. La mujer responde a esta exhibición de cortejo con la suya, demostrando con ello su propio interés. Ha descruzado los brazos, ha vuelto su cuerpo hacia él y lo señala con un pie. Sus gestos de cortejo incluyen tocarse el cabello, exponer las muñecas, echar el pecho hacia delante para mostrar su hendidura y una expresión facial positiva, además de expulsar hacia arriba el humo del cigarrillo (confianza). El hombre de la derecha está disgustado por haber sido excluido y utiliza el gesto de llevarse las manos a las caderas (agresividad y preparado para entrar en acción) y permanece de pie exhibiendo la entrepierna para mostrar su enfado.

En resumen, el hombre de la izquierda se ha ganado las atenciones de la mujer, mientras que lo mejor que podría hacer el otro es marcharse en bicicleta a recorrer el Himalaya.

¿Qué puntuación ha obtenido?

130-150 puntos

¡Es una persona intuitiva! Es usted un comunicador extremadamente efectivo, sensible a los sentimientos de los demás en la mayoría de las ocasiones. ¡El primero de la clase!

100-130 puntos

Sus habilidades interpersonales son buenas y generalmente «intuye» lo que sucede. Con perseverancia y práctica podrá convertirse en un comunicador de primera categoría.

70-100 puntos

A veces se confunde con las opiniones y los sentimientos de la gente, y otras veces lo descubre todo cuando ya han pasado varios días. Necesita practicar con empeño el lenguaje del cuerpo.

70 puntos o menos

¿Después de leer este libro no llega ni a setenta puntos? Le sugerimos que se busque profesionalmente la vida en el mundo de los ordenadores, la contabilidad o en otra profesión donde no necesite habilidades interpersonales. Vuelva al principio del libro y léalo de nuevo. Y mientras, no salga de casa ni responda al teléfono.

Resumen

Las investigaciones han demostrado, de forma convincente, que cambiando el lenguaje de nuestro cuerpo podemos cambiar muchas cosas de nuestra vida. Podemos alterar nuestro estado de humor antes de salir de casa, sentirnos más confiados en nuestro trabajo, agradar más a los demás y ser más persuasivos o convincentes. Cambiando el lenguaje de nuestro cuerpo llegaremos a relacionarnos de otra forma con las personas que nos rodean y ellas, a su vez, nos responderán de otra manera.

Cuando empiece a cobrar conciencia del lenguaje de su cuerpo, seguramente se sentirá, de entrada, incómodo y muy consciente de lo que hace. Se percatará prácticamente de todas sus expresiones, se sorprenderá por los muchos gestos que llega a hacer a lo largo del día y las muchas veces que da «gato por liebre», y tendrá la sensación de que todo el mundo se da cuenta de ello. Recuerde que la mayoría de la gente desconoce por completo lo que hace su cuerpo y que está tan ocupada intentando crear en nosotros una buena impresión, que no se da cuenta de lo que nosotros hacemos. Tal vez le resulte extraño al principio tener conscientemente las palmas de las manos abiertas y mantener un contacto visual regular si se ha pasado la vida con las manos hundidas en los bolsillos o entrelazadas y apartando la vista.

Y a lo mejor se pregunta: «¿Cómo voy a poder observar el lenguaje del cuerpo de los demás si estoy pensando, a la vez, en el lenguaje de mi propio cuerpo e intentando concentrarme en la conversación?». Recuerde que su cerebro está programado para leer muchas

señales del lenguaje del cuerpo y que lo único que está haciendo es aprender, conscientemente, a leer estas señales y mensajes. Es como montar por primera vez en bicicleta: al principio asusta un poco y puede caerse de vez en cuando, pero tarde o temprano acabará montando en ella como un profesional.

Hay quien será de la opinión que aprender habilidades sobre el lenguaje del cuerpo es un tema de manipulación y falta de sinceridad. Nosotros somos de la opinión que aprender a dominarlo y leerlo no es muy distinto a vestir un determinado tipo de prendas, a utilizar un .determinado lenguaje o a explicar historias que muestran lo mejor de nosotros. La diferencia está en qué el proceso acabará produciéndose de forma inconsciente y conseguirá con ello crear una impresión mejor en los demás. Si es usted hombre, recuerde que las mujeres leen y descodifican el lenguaje de su cuerpo, se dé usted cuenta de ello o no, de modo que aprender sobre el tema lo sitúa en una posición más equitativa. Sin un lenguaje del cuerpo efectivo, podríamos parecemos a un *Spaghetti Western,* el movimiento de los labios no encaja con lo que se dice y los espectadores se sienten continuamente confusos o cambian de canal.

Finalmente encontrará un resumen de los puntos clave para crear una impresión de lenguaje del cuerpo positiva en los demás.

Los seis secretos de un lenguaje del cuerpo atractivo

Cara: Muestre una cara animada y convierta la sonrisa en parte de su repertorio regular. Asegúrese de lucir bien los dientes.

Gestos: Sea expresivo pero sin sobreactuar. Mantenga los dedos unidos cuando gesticule, las manos por debajo del nivel de la barbilla y evite cruzar brazos o pies.

Movimiento de la cabeza: Utilice los gestos de asentimiento triples cuando hable y el gesto de ladear la cabeza cuando escuche. Mantenga la barbilla hacia arriba.

Contacto visual: Practique el contacto visual hasta el nivel en el que los demás se sientan cómodos. A menos que mirar a los demás esté prohibido culturalmente, las personas que miran son más creíbles que las que no lo hacen.

Postura: Inclínese hacia adelante cuando escuche y manténgase erguido cuando hable.

Territorio: Acérquese si se siente cómodo. Si la otra persona retrocede, no vuelva a adelantarse.

Espejo: Imite sutilmente el lenguaje del cuerpo de los demás.